

**UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES**  
**DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA**  
**Tesis Licenciatura en Sociología**

**Emprendimientos productivos y redes locales:  
colgados a un trapecio y sin red**

**Andrea Fernández Laurito**  
Tutor: Rafael Rey

**2013**

## Índice

---

Introducción.....	4
I Transformaciones en el mundo del Trabajo:.....	6
I.II Consideraciones sobre los conceptos Trabajo y Empleo.....	8
I.III Uruguay y las transformaciones en el mundo del trabajo.....	9
I.IV Rol del Estado.....	10
I.V El papel del territorio en la generación de capital social y desarrollo económico.....	11
II Contextualización del objeto de investigación.....	14
II.I Pregunta- problema.....	16
Objetivo general:.....	16
Objetivos específicos:.....	16
III Aspectos metodológicos:.....	17
III.I Muestreo teórico:.....	18
IV Caracterización de los trabajadores y los emprendimientos.....	19
IV.I Caracterización de los emprendimientos.....	25
IV.II Análisis por rubros productivos:.....	28
IV.III Caracterización del negocio de los emprendimientos:.....	31
IV.IV Autopercepción de los emprendimientos:.....	38
IV.V Los emprendimientos y su vínculo con el CEDEL:.....	39
IV. VI Los actores locales y el territorio.....	42
V Conclusiones.....	51
Bibliografía.....	56
Otras fuentes.....	57
Anexos	

## Resumen

---

Esta monografía tiene como propósito analizar el efecto de una política social específica impulsada por la intendencia de Montevideo (Centro Económico de Desarrollo Local Carrasco Norte) que esta, dirigida a promover emprendimientos productivos que faciliten el acceso al empleo a poblaciones vulnerables. Éste se desarrollo a partir de la elaboración conceptual y trabajo de campo. El objetivo consistía en analizar los vínculos, entre los emprendedores, los actores de la zona y el CEDEL para visualizar de este modo la debilidad o fortaleza de la red social local.

Dicho trabajo requirió la construcción de un marco conceptual adecuado para un abordaje integral de la problemática, considerando: el aspecto productivo y subjetivo además del el territorio y sus capacidades de desarrollo. A través de una metodología que combino aspectos cualitativos y cuantitativos.

En esta monografía se presentan los aspectos principales desde el punto de vista del empleo como generador de capital social herramienta clave para la inserción social. Los detalles de los resultados se recogen a continuación.

*Palabras clave: trabajo, empleo, territorio, capital social*

## Abstract

---

This thesis aims to analyze the effect of a specific social policy promoted by the Municipality of Montevideo (Centro Económico de Desarrollo Local Carrasco Norte) that addressed to promote productive ventures which facilitate access to employment for vulnerable populations. It was developed based on conceptual elaboration and field work. The objective was to analyze the linkages) between entrepreneurs, public and private institutions from the area and CEDEL, so as to visualize in this manner the weakness or strengths of the local social network.

Said work required the construction of a conceptual framework for an integrated approach to the problematic, considering: the productive and the subjective aspect in addition of the territory and its development capabilities. Throughout a methodology that combined qualitative and quantitative aspects.

In this thesis it is presented the highlights from the point of view of the employment as generator of social capital, key instrument for social insertion.

The specifics of the results are described captured hereunder.

*Keywords: work, employment, territory, social capital*

## Introducción

---

La presente investigación propone una reflexión crítica sobre las estrategias de empleo y la incidencia de las políticas territoriales. Ante nuevos fenómenos del mundo del trabajo, alta flexibilidad, precariedad laboral, compatibilidad entre familia y empleo. Y para dar cuenta de estas transformaciones se investigó un programa social que involucra a diversos actores, tanto de la sociedad civil como del Estado, y que es orientado a promover el empleo.

Este tema fue elegido porque es un fenómeno actual, que permite comprender las dificultades que plantea el mercado laboral para determinados sectores sociales y las estrategias utilizadas por estos para la superación de los mismos. Así como los programas públicos de empleo que desarrollan los gobiernos departamentales en tal sentido.

Para ver y analizar algunas de estos tópicos se aborda uno de los programas que actualmente es llevado a cabo por la Intendencia de Montevideo: Centros Económicos de Desarrollo Local (CEDEL). Concretamente, la investigación se centra en los emprendimientos productivos que tienen vinculación con el CEDEL de Carrasco Norte.

El objetivo que guía esta investigación es analizar los vínculos y su intensidad, entre los emprendedores, los actores de la zona y el CEDEL para visualizar de este modo la debilidad o fortaleza de la red social local. Los objetivos específicos consisten en explorar y analizar los emprendimientos y emprendedores, identificar los actores estatales y no estatales que están trabajando en la zona para poder analizar las coordinaciones existentes.

La metodología, responde a una triangulación de técnicas cualitativas y cuantitativas, acompañado con un diseño flexible. Se emplearon entrevistas en profundidad y entrevista a informante calificado, como forma de acceder a la subjetividad de los emprendedores, así como la obtención de información descriptiva que refiere a dimensiones socioeconómicas de los mismos y a las coordinaciones que se realizan entre el CEDEL y los actores locales.

Esta investigación es presentada en cinco capítulos. En el primer capítulo se despliega el

marco teórico, en el que se incluyen conceptos claves como: “trabajo-empleo”, “inclusión-exclusión”, “territorio, capital social y red social”. En el segundo capítulo se especifica el objeto de investigación y los objetivos a alcanzar. El tercer capítulo describe la metodología utilizada. El análisis de resultados y propuestas serán presentados en el cuarto capítulo. Por último, en el quinto capítulo se puntualizan las conclusiones.

## I Transformaciones en el mundo del Trabajo

---

Siguiendo a Esping Andersen (2000) los Estados de Bienestar contemporáneos y las regulaciones de los mercados de trabajo tienen sus orígenes en una sociedad que tenía una economía dominada por la producción industrial, con una fuerte demanda de trabajadores de baja calificación, una población activa homogénea e indiferenciada, predominantemente masculina, (unas) familias estables con una elevada fecundidad, y una población femenina dedicada principalmente a las tareas domésticas. A finales del siglo XX estos viejos paradigmas caen tensionando principalmente la relación entre la esfera de la producción (el mundo del trabajo) y de la reproducción (mundo de la familia) que “han permanecido independientes una de otra como resultado de la división sexual del trabajo...desde hace varias décadas, como resultado de una serie de transformaciones, estos espacios históricamente escindidos, comienzan a relacionarse” (Iens, 2006:139) Surge la denominada crisis de la sociedad salarial, con fenómenos que afectan el mundo privado (familiar) y el mundo público (trabajo) la desocupación, la flexibilización, precarización laboral, reconfigura la relación entre estas dos esferas interpelando los roles tradicionales de hombres y mujeres colocando nuevos desafíos.

Para analizar dichas transformaciones se utiliza como concepto clave la noción acuñada por Castel: “el trabajo se ha vuelto empleo es decir, está dotado de un estatuto que incluye garantías no mercantiles” integra protecciones civiles como garantes de libertades fundamentales, y las protecciones sociales quienes “cubren” los riesgos propios de la decadencia humana brindando seguridad ante la enfermedad, pobreza, accidentes y vejez, “derecho a un salario mínimo, protecciones del derecho laboral, cobertura por accidentes, por enfermedad, jubilación o retiro” (Castel 2003: 42)

Uno de los argumentos centrales es que la inseguridad moderna no es la ausencia de protección, sino la búsqueda obsesiva de seguridad. Las aspiraciones de estar protegidos se desplazan a medida que se van alcanzando los objetivos que antes generaban inseguridad, creando así nuevas inseguridades, Castel denomina este comportamiento como “frustración

sobre la situación de la inseguridad” (Castel: 2003).

La propiedad, el empleo, y la inseguridad social permanente afectan a la mayor parte de las clases populares que no pueden acceder al trabajo formal, actuando como principio desmoralizador y de disociación social que impregna la vida cotidiana. En este punto es importante destacar a los emprendimientos productivos como aquellos que pueden constituir una de las vías de acceso al empleo “protegido”.

Si continuamos pensando en términos de empleo-trabajo informal paralelamente pensamos en sujetos con derechos y sujetos sin derechos. Castel plantea una estrategia para salir de esta encrucijada, a través de asociar protecciones y derechos a la condición del propio trabajador. Pensando al trabajador no como una relación puramente mercantil, sino desde la óptica de estar empleado, entendiendo que desde el empleo se configuran derechos.

Podría considerarse como ejemplo qué ocurre con el derecho a la sindicalización en aquellos que no cuentan con un empleo formal. Al no contar con un colectivo que los proteja quedan librados a su suerte, marginados, excluidos de los beneficios sociales alcanzados colectivamente, lo que genera en el sujeto excluido un sentimiento de resentimiento por el no reconocimiento dentro de los derechos o políticas, condenados a una inseguridad social permanente. Lo que conlleva a pensar si deben existir nuevas formas de asociaciones más allá de las entendidas en el marco del empleo formal, Castel plantea que la “inscripción de los individuos a colectivos protectores” le da fuerzas ante el empleador y actúa como agente de seguridad.

Otra dimensión para entender dicha marginación es la que aporta Arocena (1995) cuando, en el marco de la crisis del trabajo como factor de integración, y la industrialización como modelo de un nuevo tipo de proximidad, para presentar un status aceptable era necesario tener un lugar de socialización en el trabajo independiente del tipo de actividad que se desempeñara. En los últimos años el universo del trabajo es cada vez menos generador de proximidad, quienes pierden su puesto de trabajo como consecuencia quedan al margen de toda proximidad laboral, y quienes quedan dentro del mundo del trabajo están obligados a trabajar individualmente en una estructura robotizada. La crisis de la sociedad industrial por un lado tiende a que haya menos empleos debido a los avances de las nuevas

tecnologías, y por otro tiende a no generar proximidad.

La crisis del trabajo como mecanismo de integración, tiene un efecto decisivo en los jóvenes quienes no perciben su integración social a través de la inserción laboral, pero si a través de nuevos “núcleos de socialización” todavía concebidos como marginales ya que no son portadores de reconocimiento social de valor similar al que el trabajo otorgaba, como la música, el deporte, la religión o el teatro, entre otros.

## 1. II Consideraciones sobre los conceptos Trabajo y Empleo

Una vez presentado el contexto en que estamos insertos es necesario precisar dos conceptos claves: trabajo y empleo.

Julio Neffa (1998) define al trabajo como una actividad voluntaria y coordinada de hombres y mujeres, orientada hacia una finalidad específica -que es la producción de bienes y servicios con una finalidad social- es decir que satisfagan necesidades humanas, individuales o colectivas y define al empleo como una relación que vincula el trabajo de una persona con una organización dentro de un marco institucional y jurídico definido independientemente de aquella y que se construyó independientemente de él y con anterioridad a su ingreso en la empresa.

Si bien existen algunas similitudes en estas definiciones: considerar al trabajo como una actividad humana, individual o colectiva realizada para satisfacer necesidades particulares o sociales, implica la puesta a disposición de recursos humanos y técnicos para tal fin. También es cierto que bajo esta definición podríamos considerar a casi todas las actividades humanas como trabajo, sin embargo la diferencia con el empleo radica en que éste constituye una relación social, implica un acuerdo institucional o contrato entre las partes, y ese acuerdo es anterior y está definido total o parcialmente por un tercero -el Estado, los sindicatos, las empresas, etc.- que establecen el marco del contrato, obligaciones para las partes, así como el reconocimiento de derechos laborales para el trabajador. Dentro de las características centrales del empleo está la protección social para el trabajador y el pago de un salario conforme a la tarea.

De lo anterior surge que puede existir trabajo pero no haber empleo o que todo trabajo no es un empleo. De manera que el empleo es un trabajo con derechos y obligaciones laborales, que establece una relación social entre el empleador y el empleado en el marco de un acuerdo institucional.

De este modo, la relevancia del empleo como relación social no se reduce sólo al plano objetivo de una situación contractual (derechos garantizados) sino que también tiene implicancias desde la dimensión subjetiva de las personas, refiriéndose a la forma peculiar de cada persona con respecto al sentir, pensar, actuar y de crear significados (Girorgi; 2003). La subjetividad cobra importancia al considerar el contexto actual, signado por cambios y transformaciones que afectan al trabajo y sus organizaciones.

El trabajo hace a la identidad de las personas, el poder contar con un reconocimiento social y el sentirse valioso para los demás. Mediante el trabajo el hombre se compromete no sólo consigo mismo sino también con los demás. De allí que no se pueda concebir como mercancía y sujeto sólo a una relación de oferta y demanda. Al mismo tiempo, el empleo también constituye un factor portador de ciudadanía, ya que es un elemento que hace al reconocimiento y goce efectivo de derechos, no sólo políticos y civiles, sino también sociales.

### 1. III Uruguay y las transformaciones en el mundo del trabajo

Los mercados de trabajo pueden analizarse a partir de la existencia simultánea de procesos de exclusión- inclusión. Siguiendo a Pérez Sáinz (2005) los mercados de trabajo actuales en Latinoamérica muestran tendencias a la exclusión de forma creciente. En Uruguay, estos fenómenos se verifican en la década de los 90' "el número de personas en situación de exclusión muestra una tendencia creciente, las tasas de desempleo no sufren grandes modificaciones, y el porcentaje de informalidad ronda el 40% del empleo total". (Blasciro 2008:25)

## 1. IV Rol del Estado

El Estado asume un nuevo rol en cuanto a la intervención en el tema laboral. Según Samaniego (2002) las políticas de mercado de trabajo utilizan un conjunto de programas donde el sector público interviene en dicho mercado con objeto de combatir o evitar el desempleo, mitigar sus efectos y apoyar a la población activa en riesgo de desocupación. Una de sus vertientes –la de las políticas pasivas - otorga prestaciones a la población desempleada, con el objetivo de aliviar la pérdida de su ingreso.

Las “políticas activas” pretenden ayudar a los desempleados a encontrar empleo más rápidamente, a evitar que quienes tienen empleo puedan caer en desocupación, así como a alentar el crecimiento del empleo. Facilitan el enlace entre trabajadores y puestos de trabajo, ayudan a solventar los costos de búsqueda, promueven el mejoramiento de las habilidades de los desempleados y de los ocupados en pequeñas o micro empresas, y apoyan directa o indirectamente la creación de fuentes de trabajo mediante la creación de nuevos emprendimientos productivos o el mantenimiento de los existentes. De esta forma se ubicará a los emprendimientos productivos dentro del marco de políticas de mercado de trabajo activas. El emprendedor no puede ser entendido como un sujeto aislado del mundo, sino que está influenciado y en interacción con un contexto. (Rodríguez; 2011)

La justificación teórica que subyace en estas políticas es intervenir en el mercado, corrigiendo las fallas del mismo, como lo es en el caso de Programas de emprendimientos. Las políticas activas de empleo constituyen un paquete de programas que operan entorno a un objetivo estratégico orientado a cierto grupo social, dirigido a aquellas situaciones en desventaja en materia ocupacional.

## 1. V El papel del territorio en la generación de capital social y desarrollo económico

Las políticas de empleo actuales incorporan la dimensión de la territorialidad y reconocen las particularidades y potencialidades de los territorios. Enfocando la mirada en la perspectiva del desarrollo local, desde sus inicios este enfoque se ha configurado como una respuesta para el logro del desarrollo (entendido como un proceso multidimensional que supera los aspectos estrictamente económicos) de comunidades que se encuentran en desventaja en relación con otras, o dicho de otro modo, como respuesta al modelo de desarrollo tradicional urbano industrial, que al mismo tiempo ha establecido fuertes desigualdades en los procesos de desarrollo entre personas y regiones, incluso dentro un mismo país.

Es oportuno en este punto precisar el concepto de territorio, siguiendo a Albuquerque se entiende que:

“(…) incluye la heterogeneidad y complejidad del mundo real, sus características medioambientales específicas, los actores locales y su movilización en torno a estrategias y proyectos diversos, así como la existencia y acceso a los recursos estratégicos para el desarrollo productivo y empresarial”. Albuquerque (1999: 82)

Por lo tanto, para analizar un proceso local de desarrollo es necesario contextualizar el ámbito en el que el primero se inscribe, para luego aludir a un proceso de desarrollo centrado en un territorio concreto donde son protagonistas determinados actores.

“Actores como personas o instituciones que desarrollan acciones directas en el territorio, además de organizaciones y personas que por misión o acción tienen lugar y un papel en los engranajes de los intercambios locales, es decir que toman decisiones que afectan al territorio.” (Mendez y Pintos 1999: 7)

Para pensar en el desarrollo territorial según Arocena (1995) se debe pensar en dos niveles fundamentales como lo son el socioeconómico y el cultural.

En cuanto al nivel socioeconómico, el autor se refiere a que en los territorios se produce riqueza y que la misma ha de ser objeto de negociaciones entre distintos grupos como sistema local de relaciones de poder. A su vez, los actores locales han de ejercer un control decisivo en los aspectos productivos y los de la comercialización. Por ende, las posiciones en el sistema de los distintos actores dependerán de su influencia sobre la utilización del

excedente.

En el nivel cultural se hace referencia a que la existencia de una sociedad local requiere de un conjunto humano que comparta rasgos identitarios comunes (identidad colectiva). Esto ha de expresarse en una manera de ser, en un conjunto de elementos que permiten distinguir a un grupo de otro. Este aspecto toma suma importancia cuando se expresa en un proyecto compartido.

“La iniciativa capaz de producir efectos de desarrollo local no es una acción aislada llevada adelante por un individuo o por un grupo. Se trata más bien de iniciativas generadas y procesadas dentro de un sistema de negociación permanente entre diversos actores que forman una sociedad local” (Mendez y Pintos 1999: 28)

Lo colectivo, así como lo organizativo contribuyen a generar capital social, ya que permiten que emerja una relación basada en la confianza aceptando pluralidad política y cultural, entre otras, promoviendo así la cooperación para beneficios mutuos. Estas relaciones constituyen una red social en el momento que se conforma como una estructura de organizaciones y actores vinculados entre sí, con objetivos compartidos. Al decir de Forni (2009) los individuos mejor conectados son quienes disfrutan de mayores beneficios.

Siguiendo a Raul Motta (1995) las redes sociales informales (RSI) son la forma natural de organización de los seres humanos, en ellas canalizan lo que no es posible hacer por los canales formales e institucionales. También precisa las redes endógenas como aquellas que se plantean desde el punto de vista del individuo (ego).

Arocena cita que cuando en las economías locales se difunden las innovaciones y el conocimiento entre empresas, se producen procesos crecientes de diferenciación de los productos y se reducen los costos de producción y mejoran las economías de escala, es que podemos hablar de crecimiento y desarrollo económico. Para esto es necesario que se formen redes (de instituciones complejas y densas que aumenten la confianza entre los actores) Este punto también es destacado por Méndez y Pintos de la siguiente manera:

“se plantea una nueva articulación de actores territoriales, la cooperación entre actores públicos de diferente nivel institucional así como la cooperación entre el sector público y el privado. Los actores deben desarrollar estrategias de cooperación y nuevas alianzas con actores no locales para que la política de desarrollo local sea viable”. (Mendez y Pintos 1999: 9)

Las desigualdades en los procesos de desarrollo de las personas y de las regiones son una discusión plenamente vigente sobre la relación entre lo local y lo global. Sin entrar en profundidad en el análisis del fenómeno de la globalización, resulta evidente que el mismo se puede plantear como un proceso más complejo que la sola mundialización de los mercados, al menos debe considerárselo como un proceso multidimensional que involucra a redes empresariales, nuevas tecnologías de la información, pautas de consumo y extensión de las formas democráticas de convivencia, entre otros aspectos.

## II Contextualización del objeto de investigación

---

La Intendencia de Montevideo (IM) por medio del Departamento de Desarrollo Económico e Integración Regional desarrolla un conjunto de programas con el propósito de favorecer el desarrollo económico y contribuir a la generación de nuevo empleo en todo el departamento de Montevideo. Entre ellos se encuentra, el apoyo a las PYMES y a los Centros Económicos de Desarrollo Local (CEDEL).

Existen dos CEDEL uno está ubicado en la zona de Carrasco Norte (CN) que es foco de atención para esta investigación, y el otro en Casavalle. Los mismos surgen dentro del Programa de Apoyo Integral a los sectores sociales más necesitados de la Periferia Urbana de Montevideo (PAPPUM) y son producto de un proyecto de cooperación de la Unión Europea con la IM y el Ministerio de Educación y Cultura (MEC) que transcurrió entre 2004 y 2005. A partir del 2006, pasaron a formar parte del compromiso de la IM.

Estos espacios tienen como objetivo:

- Brindar apoyo y asesoramiento a emprendimientos que presenten un proyecto productivo viable.
- Fomentar oportunidades de inserción laboral directa.
- Generar espacios de capacitación de acuerdo a demandas laborales específicas.
- Promover la activa participación ciudadana a través de la creación de una mesa de actores locales "Comisión de Fomento por el Trabajo", integrada por representantes del gobierno local, vecinos y por organizaciones no gubernamentales que actúan en el territorio.

En los CEDEL además de un área de recepción e información generan espacios para la instalación de emprendimientos en el régimen de vivero, espacios destinados a talleres, salones de capacitación, oficinas, espacios para la realización de eventos, salas de

---

<sup>1</sup> Fuente: <http://www.webcinos.org/archivos/recursos/archivos/cedel.html>

exposición donde se venden sus productos, sala de reuniones, aula de informática y biblioteca. Cuenta también con infraestructura para el desarrollo de actividades en el área gastronómica y conservas. Son un centro de promoción de la actividad económica, social y cultural a través de: capacitación, asesoramiento económico y para la formalización, uso de las instalaciones como vivero de emprendimientos, puntos de comercialización, acceso a financiamiento, formación de redes económico-sociales, presentación de proyectos. Estos espacios son el vehículo de coordinación entre diversos actores, trabajadores, empresarios, organismos públicos y privados, promueven la participación ciudadana y difunden información propia y de otras instituciones que pueda ser de utilidad para la comunidad en general.<sup>2</sup>

Las principales vías de acción de estos centros son por un lado la formación de competencias para la inserción laboral destinada a trabajadores que ya estén ocupados, y por otro la capacitación y el asesoramiento dirigidos al desarrollo de emprendimientos, y al fortalecimiento de cooperativas y empresas existentes.

Si bien define a la población beneficiaria sin desmedro de atender a la diversidad del tejido social en la zona, se focaliza especialmente en:

- Población en riesgo de exclusión social.
- Mujeres jefas de Hogar.
- Jóvenes con dificultad de inserción laboral.
- Empresarios y/o empresas de micro y pequeños emprendimientos en actividad económica con necesidades de fortalecimiento o expansión.
- Mujeres mayores de 30 años con dificultades de inserción laboral.
- Trabajadores (mujeres y jóvenes) en situación de desempleo, subempleo o que se encuentren en seguro de paro.

---

<sup>2</sup> Extraído de la página web <http://www.montevideo.gub.uy/ciudadania/desarrollo-local/cedel-casavalle>

## II. I Pregunta- problema

¿Qué niveles de coordinación se ha establecido entre los emprendimientos productivos y el CEDEL, y entre el CEDEL y los actores de la sociedad civil o institucionales ubicados en la zona?

Para ello la presente investigación busca conocer los emprendimientos, emprendedores y la red social vinculada al CEDEL CN. Las interrogantes específicas que guían la investigación son: ¿Cuál es el perfil poblacional de los emprendedores y de los emprendimientos? ¿Cuáles son los actores locales con los que el CEDEL realiza coordinaciones?

Acotando el objeto de investigación, se focalizará en aquellos emprendimientos que tienen una vinculación máxima con el CEDEL, es decir los emprendimientos que se encuentran ubicados dentro de las instalaciones del centro y que cuentan para su funcionamiento con todos los apoyos y servicios que se brindan (locativos, asesoramiento técnico, capacitación en gestión, agua, energía, comunicaciones, seguridad.)

### Objetivo general

1. Caracterizar los emprendimientos e identificar las coordinaciones existentes entre estos y el CEDEL y entre el CEDEL y los actores locales.

### Objetivos específicos

1. Identificar los actores de la zona, y determinar los niveles de coordinación existentes con el CEDEL.
2. Identificar y analizar las características económicas de los emprendimientos y el perfil sociodemográfico de los emprendedores.

### III Aspectos metodológicos

---

La estrategia metodológica del presente proyecto contó con un diseño flexible y combinado donde estuvieron presentes aspectos cualitativos y cuantitativos que ayudaron a dar cuenta del problema de investigación planteado. Esta combinación de formas de recolección y análisis de datos permitió realizar en primera instancia una aproximación a la identificación y caracterización de actores locales, los emprendedores y los emprendimientos, para luego realizar el análisis de los resultados.

Dicha estrategia metodológica fue abordada desde dos técnicas específicas, entrevistas en profundidad. La primera basada fundamentalmente en la interacción y el registro escrito, permitió reflexionar sobre el significado de la acción desde la perspectiva del sujeto involucrado, en su ambiente y su lenguaje. Desde esta óptica no sólo se analiza el discurso de cada uno de los sujetos sino también la posibilidad de construir generalizaciones a través de los aspectos comunes. Mediante la indagación de su experiencia de vida fue posible abordar temáticas personales y su incidencia a nivel familiar y laboral.

Dado que el problema de investigación busca establecer perfiles sociodemográficos de los emprendedores se realizó un análisis descriptivo de las siguientes dimensiones: edad, sexo, nivel educativo, historia laboral, ingreso por actividad formal, estructura familiar. Dentro del emprendimiento se visualizan la rama de actividad, composición del emprendimiento, división de tareas, conformidad con el resultado económico, formalización, duración de la labor, canales de comercialización, estrategias de obtención de nuevos clientes etc.

Como segunda técnica se utilizó una entrevista en calidad de informante calificada dirigido a la directora del CEDEL, para conocer las coordinaciones que hasta el momento se configuran desde el Centro con los demás actores sociales de la sociedad civil o institucionales ubicados en de la zona. Identificando para ello qué tipo de organizaciones existen, antigüedad y frecuencia del vínculo, la existencia o no de coordinaciones formales y con que personas se comunican habitualmente. Aporte fundamental para la sistematización y estandarización de datos que permiten la generación y análisis de los

mismos, ello posibilitó conocer las redes sociales existentes y su carácter.

### III. 1 Muestreo teórico

Se realizaron entrevistas a todos los emprendedores que se encontraban utilizando periódicamente las instalaciones de los CEDEL, se consideró que estos son quienes mantienen un vínculo máximo de permanencia y cercanía, por lo tanto poseen mayor información y tienen una opinión respecto al CEDEL más acabada.

La cantidad de entrevistas realizadas fueron 14, por lo que se realizó un censo, ya que se entrevistó a la totalidad de los referentes de los emprendimientos. En cada emprendimiento se entrevistó a un integrante que fue designado por el CEDEL (ver tabla 1) como referente, exceptuando el caso de “Skalenas” donde participaron dos integrantes en la entrevista.

## IV Caracterización de los trabajadores de los emprendimientos

---

Tabla 1

Cantidad de emprendimientos por rama de actividad y número de integrantes

Emprendimientos	Rama de actividad	Integrantes
1 DS	Textil	1
2 Naif	Textil	1
3 Luis	Talabartería	1
4 Rubén	Cerámica	1
5 Valeriana	Gastronomía	1
6 Arte en jaulas	Carpintería	1
7 Taller la cruz	Carpintería	2
8 Creartlamaparas	Carpintería	2
9 Delicias del lago	Gastronomía	2
10 Acuaría	Gastronomía	2
11 Canandez	Textil	2
12 Skalenas	Textil	2
13 Luta	Cuero	2
14 Repostería clara	Gastronomía	4

Fuente: Datos propios

En el CEDEL Carrasco Norte encontramos un total de 14 emprendimientos en funcionamiento con un vínculo máximo de permanencia y cercanía.

### Ingreso al CEDEL

Del relato de los emprendedores surge la existencia de varios medios de acceso: el que prevalece es aquel que refiere a aspectos vinculares e institucionales, es decir a las redes sociales existentes previas al ingreso. Cuatro de los emprendimientos fueron derivados por otra institución, dos de estos provienen del programa Emprende Uruguay, los mismos además prevén egresar del CEDEL en menos de un año, otro fue derivado del Museo Fernando García quien no pretende egresar del CEDEL, y por último “Luta” quien estaba en el CEDEL CASAVALLE, y se enteró de la existencia del Centro por un a través de un volante.

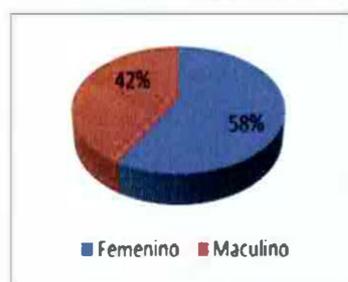
“Hice un curso en emprende Uruguay, un programa del ministerio del trabajo y la junta nacional de empleo, y ellos ahí de un curso de seis meses de marketing, ventas, administración una capacitación digamos ellos de ahí me derivaron acá al CEDEL.” (Repostería Clara)

Otros conocieron al CEDEL, por los medios de comunicación, volantes recibidos en la feria, o por proximidad zonal. Por otro lado existen cuatro emprendimientos que se acercaron por referencia de otros emprendedores, personas que realizaron cursos, que ya egresaron o se fueron antes de que finalizara el proyecto del emprendimiento. Estas últimas refieren a intercambios personales de los emprendedores.

Si se desagregan por rama de actividad como muestra la tabla 1, la mayoría de ellos (8) se ubican en las áreas de textil quienes cuentan con maquinaria propia a la que accedieron principalmente por el fondo Raúl Sendic, uno de los actores principales de financiamiento para los emprendimientos del CEDEL. Este fue creado para apoyar económicamente a pequeños emprendimientos de los sectores más pobres de la población a los que no les exigen mayores garantías. Otro rubro mayoritario es gastronomía que cuenta con un amplio, moderno y certificado espacio para la manipulación de alimentos, siendo éste propiedad del centro; ambos rubros contemplan cuatro emprendimientos. Les sigue carpintería con tres emprendimientos que cuentan con maquinaria específica para esta tarea, de la cual una parte es de los propios emprendedores y otra del CEDEL. Por último las ramas de actividad con un sólo emprendimiento son talabartería quien cuenta con toda la maquinaria específica adquirida desde hace años; cerámica que cuenta con una sola máquina propiedad del emprendedor y el resto pertenece al centro, y cuero quien posee la maquinaria y herramientas necesarias propiedad del emprendimiento.

## Sexo

Gráfica 1  
Distribución de los emprendedores por sexo



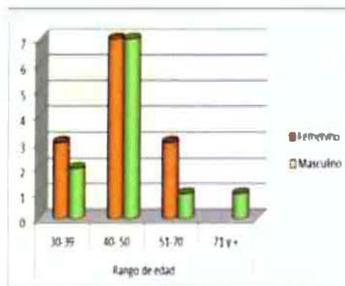
Fuente: Datos propios

La distribución por sexo de los emprendedores es equitativa. Sin embargo existen diferencias según los rubros en los que se desempeñan., el más feminizado es el textil donde todas sus emprendedoras son mujeres; el más masculinizado es carpintería donde de los 4 emprendedores 1 es mujer. No existe ningún emprendimiento conformado únicamente por hombres como sí ocurre con las mujeres.

Como contrapartida los rubros cuero, talabartería y cerámica son liderados por hombres y están conformados por un solo emprendimiento. Gastronomía es el rubro más equitativo ya que 55% son mujeres y 45% son varones.

## Edad, Emprendimiento y Familia

Gráfica 2  
Hombres y mujeres por rangos de edad



Fuente: Datos propios

Si se analiza la distribución de los emprendedores por rangos de edad, se observa una ausencia de población menor de 30 años. La mayoría de los emprendedores se ubica entre los 40 y 50 años de edad, lo que permite analizar entonces que cuando se encuentran en la mitad de su vida productiva optan por necesidad (tanto familiar, como de ingresos, o incluso por salud mental) por el emprendimiento, dado la inflexibilidad del mercado laboral

actual de esta forma aprovechan para sí mismos su experiencia, sus habilidades y sus redes de contactos, ya que han tenido experiencias en otros rubros y deciden asumir un desafío, en general con su pareja, en busca de nuevas oportunidades.

De la gráfica también se desprenden situaciones vinculadas a los ciclos vitales de las personas. En la primera franja de edad encontramos, personas solteras con hijos o divorciadas que viven en familias extendidas. Mientras que en la segunda franja -entre 40 y 50 años de edad- hallamos la mayoría de los emprendimientos familiares que son por lo general parejas, por eso también la paridad entre hombre y mujeres, donde se visualizan familias nucleares. La penúltima franja está conformada por viudas o divorciados sin hijos a cargo, por último está el emprendedor mayor de 70 años quien está separado y es jubilado; estas últimas dos franjas están compuestas por familias unipersonales.

El tipo de arreglo familiar que predomina es el de familia nuclear (7); seguido por familias extendidas, (4) y por último las unipersonales (3) que están compuestas por los emprendedores de mayor edad.

Dado que cuatro de los emprendimientos son familiares el impacto que tiene en la familia es fundamental tanto a nivel salarial como vincular. Ellos son: “Repostería Clara” donde toda la familia está empleada en el mismo proyecto; “Acuaría” donde el emprendimiento es el sostén familiar llevado a cabo por una pareja adulta, al igual que “Creartlamparas”. En este caso el emprendimiento funciona como organizador familiar, ya que uno de sus integrantes padece una discapacidad y conseguir otro empleo le ha resultado dificultoso, por último “Taller la cruz” está conformado por un matrimonio que se inició trabajando

juntos.

“Y bueno no es sencillo todo requiere tiempo, los chicos también requieren tiempo y a veces entendemos que es muy poco el tiempo libre que nos queda para compartir. es una de las desventajas de este emprendimiento, aparte tenemos la particularidad que sábados y domingos es cuando hay mas eventos lo que pasa que es difícil determinar un día de descanso.” (Acuaría)

La mayoría de los emprendedores le dedica entre 8 y 12 horas diarias al emprendimiento, de lunes a viernes e incluso los sábados. En general quien más tiempo le dedica son aquellos que viven solos o donde toda la familia está involucrada en el emprendimiento. “Valeriana”, “Naif”, “Luta” y “Arte en jaulas”, son las que tienen hijos menores a su cargo por lo que a veces recurren a sus familias para el cuidado de ellos, pero no siempre encuentran respuesta. El emprendimiento entonces funciona como un ensamble entre la familia y el trabajo, ya que cuentan con la flexibilidad de no realizar horarios fijos, en el caso de que esa sea la decisión del emprendedor, lo que le permite designar mayor tiempo a las tareas domésticas y cuidado de los más pequeños, así como de los adultos mayores.

“Pobre mi hijo que está todo el día solo, y antes estaba todo el día conmigo. Cambió, aparte trabajar en tu casa tiene sus comodidades, sus ventajas y sus contras. Estás en tu casa, y es todo un relajó, pero estaba en mi casa, trabajaba, paraba, trabajaba, paraba. Ahora tengo como un horario, acá más 45 minutos de viaje. Ya hago todo de un saque y me voy.” (Valeriana)

Por su parte una de las integrantes de “Skalenas” tiene un hijo pequeño, a quien lleva al taller en el CEDEL, ya que no cuenta con ayuda familiar para esta tarea. Los casos atípicos referidos a la dedicación de horas son los de “Delicias del Lago” quien le dedica 6 horas semanales a la producción de mermeladas y licores en el CEDEL. “Valeriana” 4 o 6 horas diarias, pudiendo ser una de las razones la dedicación al hijo pequeño de la emprendedora, y su trabajo en otro empleo, pero en el caso de “Delicias del Lago” es dificultoso realizar alguna aproximación ya que los datos obtenidos fueron muy restringidos. Se puede presumir que tiene buenos ingresos económicos por lo que no necesita dedicarle tantas horas a la producción, por otro lado sí le dedica mucho tiempo a la comercialización, considerado uno de los motivos de porque no están tanto en el CEDEL produciendo.

Ningún emprendedor menciona que el emprendimiento ha cambiado en forma sustancial sus ingresos ni su dinámica familiar. Pero si analizamos la cantidad de horas que le dedican al emprendimiento y tomamos en cuenta que la mayoría son familiares, podemos entender que trabajar fuera del hogar también conlleva una dinámica familiar diversa donde los roles se transforman, ya que al no estar la figura materna o paterna deben los hijos o

abuelos asumir un papel más protagonista en lo que respecta a las tareas propias del hogar. Por otro lado están los emprendedores que forman hogares unipersonales, donde el emprendimiento es su contención emocional y en algunos casos constituye un complemento a la jubilación o pensión que perciben.

También encontramos varios emprendimientos compuestos por parejas adultas, lo que puede ser tomado como un aspecto de mayor unión familiar o de lograr compartir mayor tiempo juntos, otra variable es la discapacidad de alguno de los integrantes donde el emprendimiento es la única alternativa.

“Yo trabajo un poco en mi casa, de tarde hago las pantallas y trabajo en mi casa y comparto mucho más ahora con el emprendimiento que antes, disfruto mucho más ahora de mi familia, estoy más con mi señora más con mis hijos. Además de que mi señora tiene un tema físico que yo la ayudo mucho, todos colaboramos mucho. Pero independientemente de eso disfrutamos mucho de la compañía, no lo cambio” (Creartlamapas)

La familia y su cuidado parecen ser claves en la decisión de la conformación de un emprendimiento, ya sea por la dedicación al trabajo no remunerado, o por la necesidad de tener un colectivo protector, ya que muchos emprendedores visualizan al CEDEL como lugar de refugio de otras problemáticas como la discapacidad, violencia doméstica o consumo problemático de drogas.

“...me había quedado sin trabajo y tenía un niño de un año y la madre trabajaba en una empresa de cocina (...) yo tenía que buscar un trabajo que pudiera estar con mi hijo y eso como que se me complicaba. yo mañero de querer estar con mi hijo la abuela también trabaja la otra abuela también trabaja los tíos también trabajan como es normal. Decidí empezar a hacer jaulas que es un poco una herencia que me dejó mi abuelo”. (Arte en Jaulas)

Se entiende entonces que el actual mercado de trabajo es rígido y no permite la incorporación de trabajadores con problemáticas que requieran un “cuidado especial”<sup>3</sup>, donde la búsqueda incesante por la generación del capital margina a aquellos que no se adaptan a este sistema.

---

<sup>3</sup> Personas que presentan deficiencias físicas, mentales, intelectuales o sensoriales a largo plazo, que puedan impedir su participación plena y efectiva en la sociedad

### Nivel de instrucción

Existe relación entre el nivel educativo y sexo, ya que quienes han alcanzado mayores niveles educativos son las mujeres. -Ninguno de los varones alcanzó niveles altos de educación. La mitad de los hombres tienen enseñanza secundaria completa y la otra mitad primaria completa o incompleta, incluso algunos han realizado algún año en el liceo. Mientras que la mayoría de las mujeres ha terminado sus estudios secundarios y han realizado algún año en la Universidad. Una de las emprendedoras alcanzó un título terciario no universitario, el de Maestra.

Si distinguimos el nivel educativo por rubro, (ver tabla 2) las personas que conforman el grupo de gastronomía cuentan con los mejores niveles educativos, sólo uno de los emprendedores no finalizó secundaria el resto de ellos alcanzó ese nivel e incluso algún año más de nivel universitario. Por otro lado éstos son quienes ven más próxima su capacidad de despegar del CEDEL y quienes llevan menor tiempo formando parte de este programa social.

Los niveles educativos más bajos los encontramos en los rubros de textil y carpintería, donde dos emprendedores no han alcanzado a finalizar sus estudios de nivel primario. En el primero es predecible la historia de un trabajo basado en la producción industrial, ya que la mayoría de las mujeres dedicadas a la rama de actividad textil trabajó en fábricas, donde la demanda de empleo era masiva, mientras que en el rubro de carpintería la razón podría encontrarse en las vulnerabilidades sociales de las personas que conforman estos emprendimientos.

Tabla 2

Relación entre nivel educativo y rubro

Rubro\ Nivel educativo	Textil	Gastronomía	Carpintería	Talabartería	Cuero	Cerámica	Total
Primaria	1	0	1	1	1	1	5
Secundaria inc.	2	1	1	0	1	0	5
Secundaria	2	5	2	0	0	0	9
Universitaria inc.	1	2	1	0	0	0	4
Terciario		1	0	0	0	0	1
Total	6	9	5	1	2	1	24

Fuente: Datos propios

### Otros empleos:

Las emprendedoras que conforman los emprendimientos de “Valeriana” y “Delicias del Lago” tienen otro empleo. La primera de ellas trabaja en una papelería con su padre, pero los ingresos son inferiores al del emprendimiento. “Delicias del Lago” también tiene otro empleo que es de carácter informal, vende ropa argentina, y lo que percibe es inferior a los ingresos que recibe del emprendimiento (según su discurso), ya que no fueron proporcionadas cifras. El resto de los emprendedores se dedica exclusivamente al emprendimiento, excepto “Rubén”, quien hace trabajos por su propia cuenta de modo esporádico.

El motivo fundamental de tener multiempleo es la necesidad de un ingreso más alto, pese a ello el emprendimiento demuestra su principal fuente de ingresos.

“Si pero es ilegal, vendo ropa importada, además tengo una pensión, soy viuda hace años, y viste que nosotras las mujeres no nos podemos quedar quietas, y menos cuando estás sola.” (Delicias del Lago)

“Trabajo para la empresa que tiene mi padre que es la que ya te conté. Es una papelería en la que hago un corretaje. Ahí lo hago porque necesito el dinero, todavía no lo puedo dejar pero mi idea es dejarlo, dedicarme a esto, a mi emprendimiento y más nada, pero bueno todavía no lo logré.” (Valeriana)

En su mayoría quienes tienen experiencia en el rubro al que dedican su emprendimiento tiene una mayor duración en el tiempo.

Por tanto la durabilidad en el tiempo puede deberse a si se tiene o no oficio y experiencia en el rubro.

## IV.1 Caracterización de los emprendimientos

### Historia de los emprendimientos:

La idea que da inicio al desarrollo de un emprendimiento la mayoría de las veces surge por iniciativa propia y es llevada a cabo en los hogares de los emprendedores y comercializada en ferias. En algunos casos nace como respuesta al estrés del trabajo asalariado (en general realizado en multinacionales) o se debe a antecedentes laborales en el mismo rubro donde la crisis del 2002 afectó al comercio. También debe considerarse la transmisión familiar desde generaciones anteriores, como modo de acompañar la vida familiar.

“Empecé a vender en una feria de ropa: alfajores y tortas (...) se me ocurrió vender ahí para hacer unos mangos tipo changas, después estuve ahí como un año o dos vendiendo en esa feria me iba bárbaro a todo el mundo le encantaba.” (Valeriana)

“Yo si trabaje en el área gastronómica desde los 25 años más o menos. Estrella es docente, es maestra pero también a su vez hacia además extras en otra empresa de catering como moza y esas cosas, y le gustó un poco el rubro este y un día empezamos a hablar de emprender algo de esto.” (Acuaria)

Existe un caso particular donde el emprendimiento existía antes pero con otras emprendedoras, de éstas no permanece ninguna, ya que el mismo fue comprado por la actual dueña, quien a su vez diversificó la producción. “Yo lo compré, ya estaba todo: menos los licores y las yemas que los incorporé yo.”(Delicias del lago)

### Conformación

Gráfica 3  
Integración de los emprendimientos



Fuente: Datos propios

En lo que refiere al tamaño de los emprendimientos todos son pequeños, es decir que son supervisados por el o los dueños en forma directa y sin intermediarios ya que la cantidad de personas trabajando en el mismo no es mayor a 10 y la producción que realizan es limitada y dirigida.

Como se presenta en la gráfica 3 el 50% de los emprendimientos está compuesto por dos integrantes, en su mayoría parejas adultas, esto puede deberse a la trascendencia que tiene un negocio compartido que reconfigura a la familia aportando un nuevo vínculo a otro ya existente.

Sin embargo el 43% son de carácter individual, un porcentaje un poco por debajo del anterior. En estos casos no se percibe un apoyo familiar, y además están asociadas otras variables como la discapacidad, violencia doméstica, problemas con la ley o consumo problemático de drogas.

La existencia en estos emprendedores de otras problemáticas que de a poco los fueron desintegrando, quizás sea el motivo por el cual no encuentren otro par que los apoye o directamente optan por la soledad.

Por último encontramos con un 7% a aquel con más de dos integrantes, tal como pasaba con los emprendimientos compuestos por parejas adultas, con la diferencia que éste le suma además a los hijos. Nuevamente encontramos la apuesta a un vínculo familiar previo además en éste tipo de emprendimiento no fue manifestada ninguna otra problemática

social asociada al mismo, aunque se encuentran presentes ideas como “en este barco estamos todos” haciendo referencia al “bien común”. La característica de que el emprendimiento sea familiar también puede significar mayor flexibilidad a la hora de las formalidades, por ejemplo la hora de llegada, salida, faltas por enfermedad o estudio, entre otras.

Debido a que en este apartado se hace referencia a los integrantes de los emprendimientos se destaca que estos se modifican en épocas de zafra donde el 29% de ellos incorpora por lo menos una persona más. Esto se debe al aumento del trabajo en fechas especiales como navidad, fin de año o instancias que sean promovidas desde el propio Centro como ferias de emprendimientos, o stand específicos en la Rural del Prado en los meses de marzo-abril y setiembre. Que aumentan la producción y por lo tanto el número de personas a trabajar. Si el aumento responde a una o dos personas, éstas por lo general son familiares del emprendedor, pero cuando se agregan a más personas esta característica desaparece. Por ejemplo “Acuaria” que se dedica a la gastronomía, si bien cuenta con dos personas permanentes, realiza contrataciones en los eventos que pueden alcanzar las 20 personas entre mozos y lavaplatos. En épocas que no responden a zafras también puede darse la incorporación de al menos un integrante que responde a una sobredemanda puntual, que no es posible cubrir con el personal fijo del emprendimiento. Este es el caso de “Luta” cuando no solo produce para los puestos de ventas en ferias de Montevideo sino que incorpora pedidos de tiendas especiales del interior del país, o “Valeriana” que se dedica a la repostería, e incluye a una persona más que se encarga del traslado de los postres. Los emprendedores entrevistados no consideran a estas personas contratadas como parte del emprendimiento.

Referido a la división de tareas, a excepción de aquellos emprendimientos individuales donde el emprendedor esta en toda la cadena productiva, obtención y selección de la materia prima, diseño, manufacturación y comercialización, esto a priori puede ser visualizado como una sobrecarga, asociado éste tipo de caracterización a la poca confianza o malas experiencias en asociaciones anteriores. Aunque existe la particularidad de un emprendimiento que cuenta con una empresa a la que le vende sus productos que se encarga de la selección de la materia prima y el flete. Los emprendimientos grupales dividen sus tareas de acuerdo a los saberes de cada emprendedor, por lo general son las

mujeres de los emprendimientos mixtos las que se dedican a la conservación de los clientes y a la búsqueda de nuevos consumidores, mientras que los hombres están en su mayoría vinculados a la producción y al control de la actividad económica.

“Nosotros elaboramos, uno elabora las tapas de alfajor, el otro pone las capas de dulce de leche, y el otro los envasa nos organizamos así.” (Repostería Clara)

#### IV.11 Análisis por rubros productivos

En el rubro textil la elaboración se basa fundamentalmente en pedidos de particulares, producción a façon y diseño, donde las emprendedoras están en todo el período de producción, desde la confección, la compra del material hasta que el producto final llega a manos del cliente. Cuentan también con una dedicación total al emprendimiento, ya que les insume aproximadamente nueve horas diarias. “Skalenas” basa su tarea principalmente en la confección de uniformes, tiene como principal cliente además de los particulares a “La Casa del Uniforme”. “Naif” y “DS” se dedican a la confección de carteras, el primero tiene su fuerte en este producto y también en accesorios, mientras que “DS” además de producir carteras trabaja en el tapizado de vehículos y muebles, áreas a las que les dedica mayor tiempo y con las que obtiene mejores ganancias.

Estos dos últimos emprendimientos utilizan diferentes materiales, el primero únicamente cuero y pelo, en tanto el segundo utiliza cuerina, lona, o materiales reciclables y este puede ser uno de los motivos por el que nunca se plantearon trabajar juntas. Aunque se dediquen a la misma área de trabajo no utilizan los mismos materiales y apuntan a públicos diferentes, “Naif” se dirige a un público adulto y extranjero, mientras que “DS” está enfocado en la producción local y para niños.

Por último el emprendimiento “Canandez” basa su producción en la confección de prendas de vestir o arreglos de clientes particulares, y en menor medida a la confección de carteras. En un primer momento una de sus integrantes estaba vinculada al emprendimiento de “Skalenas” pero esta asociación no fue fructífera, porque (según el discurso de una de las emprendedoras) se encontraban involucrados intereses económicos avalados por las diferentes técnicas a utilizar de acuerdo a la diversidad de saberes.

### Gastronomía

Al igual que en el rubro anterior, está compuesto por 4 emprendimientos. “Repostería Clara” elabora alfajores para pequeños clientes, “Valeriana” produce tortas, tartas, postres y helados, también a pequeños clientes, pero cuenta con dos clientes grandes que son restaurantes. “Delicias del lago” se dedica fundamentalmente a la producción de licores y mermeladas y le vende a puestos de venta fijos en grandes superficies como Shoppings a través de “La Mesa Criolla”, por último “Acuaria” elabora alimentos para fiestas o eventos y es el único emprendimiento de este rubro que se dedica al área de servicios.

### Carpintería

En éste rubro existen tres emprendimientos, “Creartlamapas”, “Arte en jaulas” y “Taller la cruz”. El primero produce lámparas y en menor medida realiza trabajos de restauración, “Arte en jaulas” realiza un único producto: jaulas para pájaros y “Taller la cruz” produce cajas decoradas con resina, portarretratos, candelabros, imanes y porta llaves de madera. “Arte en jaulas” es de los emprendimientos más antiguos del CEDEL, por lo que su integrante es conocido por todos e incluso es tomado como referente por otros emprendedores.

Hasta aquí se han analizado los rubros de actividad con más de un emprendimiento, y se pueden extraer algunas consideraciones. En general las personas que pertenecen al mismo rubro han tenido historias laborales similares donde la experiencia en la tarea es la que prima, siendo escasa ésta a la hora de realizar la comercialización. Los emprendimientos no tienen relación entre sí ni comparten el espacio físico, tampoco utilizan los mismos materiales ni apuntan al mismo público, por lo que no se visualiza una posible asociación. Las siguientes ramas de actividad están conformadas por un único emprendimiento y dos de ellos son de carácter individual, todos están lideradas por hombres que en su mayoría cuentan con el oficio propio del emprendimiento.

### Talabartería

Éste emprendimiento se conformó una vez que el emprendedor entró al CEDEL ya que allí se potenció en esta tarea. Hace menos de cinco años dictaba clases de artesanía en cuero en un museo de la zona, y de allí se trasladó para el Centro. Actualmente continúa con el dictado de clases a vecinos de la zona y personas que acuden a las capacitaciones en el

CEDEL, percibiendo un ingreso por esta actividad. Sin embargo también utiliza las instalaciones que allí existen para la fabricación de monturas, bozales, rebenques entre otros, los que posteriormente vende a una talabartería con la que trabaja desde hace más de 30 años.

“Empecé enseñando acá a la gente del Abrojo, traje a algunos del museo.” Anteriormente realizaba éste tipo de artesanías en cuero pero nunca se visualizó como un emprendedor. “Mirá, yo estaba en el museo Fernando García y un día cae el Intendente con que lo iban a cerrar (...) y me trajeron para acá.” (Luis)

### Cerámica

El único emprendedor que se dedica a la cerámica es “Rubén”, en 5 años que hace que se encuentra en el CEDEL ha intentado producir diferentes bienes desde ceniceros, cazuelas, adornos principalmente para turistas, platos que tienen grabados, portallaves, mates, etc. No ha producido sólo una pieza sino que ha variado asiduamente., esta es una característica propia de éste emprendimiento, ya que el resto ha encontrado en al menos uno de sus productos el fuerte de su producción. Una de las explicaciones de esta especificidad podría ser que es el único que vende sus productos a consignación, por lo que recorre muchos puestos de venta, y termina adaptando sus productos a la demanda que los mismos le exigen.

### Cuero

“Luta” se dedica a la confección de calzado para dama en cuero, sus puestos de venta están en las principales ferias de Montevideo. También se dedica a la confección exclusiva de calzado a dos tiendas en el interior el país. Como en los emprendimientos en los que existen más de un integrante la división de tareas responde a las habilidades propias de cada emprendedor. Este emprendedor no solo tiene el oficio de zapatero desde hace años sino que también tiene una vasta experiencia en la comercialización. Esta puede ser una de las razones porque el emprendimiento está más próximo que los demás a despegar del CEDEL ya que están construyendo un taller en el fondo su hogar.

“Es el oficio que tengo desde muy chico entonces siempre hice esto en el 2000, 2002 con el tema de la crisis yo tenía un negocio en Pocitos hacia unos cuantos años y en el 2000, 2002 tuve que cerrarlo me dedique un par de años a otra cosa y después arranque devuelta.” (Luta)

Hasta aquí se presentaron los rubros con un solo emprendimiento, de los tres descriptos, dos tienen sus integrantes con alguna discapacidad, lo que puede entenderse una “falla” en

el mercado laboral actual, ya que estas personas no encuentran su espacio, por lo que deben buscar estrategias para poder obtener un ingreso

“Me doy cuenta que por las dificultades que tengo yo no puedo estar pintando una casa o pintando un auto que son las cosas que yo sé hacer, pintar, sanitaria yo sé tengo unos cuantos oficios pero lo que pasa es que a mí me falta una vista entonces en los lugares que yo no conozco me doy contra las cosas, me lastimo y no da, me estoy jugando por esto.” (Rubén)

Por otro lado dos de los tres emprendedores cuentan con el oficio propio del emprendimiento lo que los hace sólidos en su producción, además de contar o con una cartera de clientes previa al emprendimiento o con clientes específicos que adquieran toda la producción.

#### IV. III Caracterización del negocio de los emprendimientos

Dado el tamaño de los emprendimientos el volumen de producción es pequeño, por lo general dirigen sus productos al consumidor final, o lo dejan en consignación, pocas veces tienen intermediarios. Debe destacarse dos de ellos han llegado a las grandes superficies, “Naif” y “Delicias del Lago” que venden sus productos a comercios dentro de los Shoppings. “Las ferias, y la Mesa Criolla, ahí estamos exponiendo siempre. Y después eventos así como el de hoy en la IM y después tenemos clientes particulares que ya conocen la mercadería y nos piden.” (Delicias del Lago)

La mitad de los emprendimientos realizan su producción a pedido, de clientes específicos que realizan demandas en forma continua, entre ellos están “Skalenas” “DS” y “Canandez”, en estos tres casos ninguna contaba con una cartera de clientes y ésta fue conformada una vez que ingresaron al Centro. Así como “Creartlamapas” “Valeriana” y “Acuaría”, otra particularidad lo constituye el emprendimiento de Talabartería que tiene un único intermediario al que le vende el total de su producción y quien es su cliente desde hace más de 25 años.

“Son clientes particulares que me contactan por avisos que he puesto.” (Canandez)

“En realidad hoy en día vivo de dos clientes grandes un restorán y una empresa grande que son los que consumen fijo y bastante y mi facturación prácticamente se resume a ellos más los particulares que siempre van cambiando.” (Valeriana)

Dentro del rubro textil hay sólo un emprendimiento que realiza ferias, y también trabaja a consignación con algunos locales de Montevideo, el resto trabaja a pedido. Un caso a destacar es el de “Skalenas” quien aunque trabaja a pedido tiene un intermediario que le compra más de la mitad de su producción.

El emprendimiento del área de Cerámica sólo trabaja a consignación, no le vende al consumidor final. En el caso de “Repostería Clara” es el único emprendimiento que le vende exclusivamente a intermediarios quienes son por lo general pequeños comercios, almacenes, autoservicios, kioscos y salones.

Dos de los catorce emprendimientos venden sus productos al consumidor final y también a consignación, ellos son “Delicias del Lago” y “Arte en jaulas”, mientras que “Luta” vende sus productos al consumidor final y a dos intermediarios al igual que “Valeriana”. De los catorce emprendimientos dos han vendido sus productos o servicios al Estado. “Skalenas” realizó mochilas para la IMM<sup>4</sup>, fue una actividad puntual que hasta el momento no se ha repetido, mientras que “Acuaria” vende sus servicios al Estado en forma frecuente.

Del total de los emprendimientos tres han trascendido las fronteras de Montevideo, dos venden ya sea a consignación o a intermediarios sus productos en el interior del país fundamentalmente Colonia y San José (“Creartlamparas” y “Luta”) mientras que “Naif” los exporta a Argentina. Por último “Taller la Cruz” también vende sus productos a consumidor final, pero sus integrantes destacan que entre sus clientes principales están los turistas, ya que tienen dos puestos en el mercado de los artesanos.

“Mi producto es mucho para el exterior para la gente que viene de afuera y tiene como esa cosa con el cuero que el uruguayo como de repente la piedra y esas cosas entonces yo lo tengo muy concentrado en lo que es Ciudad Vieja centro algunos locales de pocitos y acá Carrasco ¿no? que por la cercanía tengo los shopping también.” (Naif)

“Los comercios que le vendo son muy puntuales son generalmente boutiques que están en el interior, Colonia y otra en San José, pero lo que le vendo es muy puntual y poco que es lo que yo puedo cubrir.” (Luta)

Podemos analizar este punto visualizando que “Luta” es el emprendimiento más redituable económicamente, vende sus productos al consumidor final, y en las ferias otro

---

<sup>4</sup> Intendencia Municipal de Montevideo. Actualmente Intendencia de Montevideo

emprendimiento que está creciendo notoriamente es “Naif” quien también vende sus productos en ferias, además ambos comercializan sus productos en el interior del país.

Podemos aducir que tener puestos asignados en las ferias es beneficioso para los emprendedores al igual que vender sus productos en el interior del país, quizás esto dependa del producto que se venda, así como también la dedicación a la venta los fines de semana y fechas especiales.

Referido a las grandes superficies acceder a éstas es importante para los emprendedores ya que tienen una gran vidriera de sus productos en lugares de asistencia masiva de compradores, en un horario extendido desde las 10:00 hasta las 22:00, pudiendo variar en fechas especiales. Tanto “Naif” como “Delicias del Lago” accedieron a esta gran vidriera, ambas lo destaca como muy positivo, sin embargo como uno de ellos no declaró sus ingresos no podemos afirmar que esto tuvo repercusiones a nivel de los mismos; desde el discurso se entiende a esta vidriera como el mayor atractivo para los clientes.

En el rubro textil tener una experiencia previa lleva a que se tenga una cartera de clientes acotada, que permite el trabajo mensual, pese a ello todos los emprendimientos de este rubro exceptuando “Naif” están en continua búsqueda de nuevos clientes, ya que su producción se basa en encargos específicos y no realizan ferias o han alcanzado puestos de ventas fijos. Uno de los motivos de este modo de trabajo puede deberse a la cantidad de horas diarias que le dedican al emprendimiento. Por otro lado quienes venden sus productos a intermediarios tienen previsto sus ingresos mensuales y son menos fluctuantes que en la forma anterior de negociación. Quien solo vende a consignación no ha logrado establecerse en ningún punto de venta, lo que compromete la viabilidad del emprendimiento. Quienes tienen un discurso más vinculado a la importancia de la producción nacional, de los materiales uruguayos, de lo artesanal han logrado ingresar a las grandes superficies o puntos fijos de venta, además de dirigir sus productos no solo al mercado local sino al extranjero, sean carteras, botas o suvenires de Uruguay en madera.

En lo que refiere a la obtención de nuevos clientes tres de los emprendimientos mencionan y utilizan a las nuevas tecnologías como forma de obtener otros compradores, estos son “Naif”, “Delicias del Lago” y “Creartlamparas”. Tanto “Naif” como “Creartlamparas” tienen página web lo que les permite que el público los visite de forma virtual y conozca

los trabajos que realizan, además ambos tienen un espacio para que los visitantes dejen comentarios lo que les ayuda en el perfeccionamiento de las piezas, por su parte “Delicias del Lago” está en Facebook y eso le da la posibilidad de ser más conocida, además tienen un sitio para publicar las fotos de los productos y las mismas pueden ser comentadas por la comunidad virtual.

“No es por nada pero es espectacular, una delicadeza. es [www.creartlamparas.blogspot.com](http://www.creartlamparas.blogspot.com) ahí podes ver absolutamente todo incluso ahí está la historia como empezamos.” (Creartlamparas)

“De estar en la feria, de conversar, de dar tarjetas, de ponemos en el Facebook, todo es así.” (Delicias del Lago)

En todos los casos el acceso a este nuevo mercado se dio con la ayuda de técnicos del CEDEL para el armado de la página web; el resto de los emprendedores no utiliza esta herramienta y opta por una forma más tradicional donde está el “boca a boca” y la “entrega de tarjetitas”.

“Y el CEDEL también nos apoyó en esa instancia porque quisimos armar una página web y hablamos con Sol que era quien se encargaba de toda la parte de ventas, divina y tuvo una paciencia bárbara veníamos por todo el tema de la imagen, el logo, el tema de cómo subirlo, que era más rentable para nosotros si armar catalogo o dejarlo en la web, la mina una paciencia divina.” (Naif)

La apuesta al uso de las nuevas tecnologías para mejorar sus ventas y acceder a nuevos clientes es valorada como positiva, quienes no la utilizan en general tampoco lo hacen cotidianamente, o porque confían en que el trato a nivel personal es más redituable. A los efectos de este estudio y a la luz de los datos analizados se concluye que el uso de las nuevas tecnologías favorece el desarrollo de los emprendimientos.

### Facturación

Referido a la facturación del emprendimiento la mayoría realiza un registro contable de carácter intuitivo con base en la educación formal que hayan recibido, dos de ellos cuentan con la ayuda del Instituto de Promoción Económico Social del Uruguay Apoyo a la Microempresa (IPRU) para esta área, mientras que tres de éstos no realizan ningún tipo de registro. Vinculado a este punto debe mencionarse que ninguno ha realizado capacitaciones en el CEDEL que refieran a esta temática.

“Todo a pulmón, la base que vos tenés del liceo, de un libro diario que en nuestro caso es esta cuadernola, debe haber entrada y salida y ya está.” (Skalenas)

“Yo ya tengo terminado mi plan de negocios, no lo hice acá lo hice en otro lugar y yo ya tengo mi flujo de inversión, mi flujo de caja, yo ya tengo mi fondo, yo ya sé cuanto tengo que vender, de que tengo que vender y si vendo cada pieza cuantas tengo que vender de cada una para que mi emprendimiento sea sustentable” (Creartlamparas)

Tener acceso a un registro de la actividad contable favorece a la planificación del trabajo y esto no es una variable que esté siendo tenida en cuenta por la mayoría de los emprendedores. Además ninguno menciona el hecho de que el CEDEL haya brindado alguna capacitación sobre el tema. De igual forma no es un punto que esté valorado por ninguna de las dos partes y a la luz de los textos analizados este es un punto fundamental, no solo para la planificación sino también para la evaluación del emprendimiento y del emprendedor. Se cree entonces relevante sugerir que este punto sea tomado en cuenta para planificar futuras capacitaciones que favorezcan el desarrollo del emprendimiento.

### Niveles de facturación

**Tabla 3**  
Nivel de ingresos de los emprendedores

Emprendimientos	Ingresos en pesos por cada integrante
Arte en jaulas	5000
DS	5000 a 6000
Skalenas	4000 a 10000
Canandez	4000 a 12000
Rubén	8000
Taller la cruz	8000
Repostería clara	8000 a 10000
Acuaría	10000
Luis	12000
Naif	12000
Creartlamparas	12500
Luta	8000 a 20000
Valeriana	30000
Delicias del lago	No declara

Datos Propios

Uno de los emprendimientos del CEDEL no declaró sus ingresos (“Delicias del Lago”), de los otros trece emprendimientos restantes los del rubro textil son los más fluctuantes respecto a los mismos, y quienes perciben menores ingresos en comparación al total de emprendedores, estos varían entre 4.000 y 10.000 pesos mensuales para cada integrante del emprendimiento. Esto está asociado con el tipo de clientes al que dirigen sus productos, lo cual fue analizado anteriormente. Por otro lado, es percibido también en algunos discursos el vivir al día, el realizar el trabajo mínimo que se requiere para subsistir.

En el otro extremo está el emprendimiento que se dedica al cuero quien declara que sus ingresos pueden alcanzar los 40.000 pesos totales mensuales, principalmente en épocas invernales.

“Son muy dispares meses buenos son no sé por fin de semana en ferias 20, 25 pares de botas de \$1500 a \$2000, el fin de semana pasado vendí 3 pares y éste fin de semana no se si voy a vender ya, estoy viendo sandalias.” (Luta)

Del total de los emprendimientos el que recibe mayores ingresos es el de carpintería, teniendo un promedio de 25.000 pesos mensuales, éste tiene dos integrantes que perciben ingresos individuales que superan los doce mil pesos; así mismo otro emprendimiento del mismo rubro de trabajo es al que no le reditúa también, ya que sus ingresos promedian en los 4000 pesos. “Mi promedio es eso, hacer 600 pesos por día”. Con lo presentado se denota que si bien el rubro Carpintería es el mejor remunerado a largo plazo, ya que el comportamiento no es fluctuante como el de otros rubros reconocidos como más estacionales, también existe dentro del mismo un emprendimiento que es el que percibe menor ingreso dentro de todos los rubros. Mientras que “Taller la cruz” obtiene un promedio de 15 mil pesos entre los dos emprendedores, se destaca que 9 mil pesos son obtenidos por los ingresos de los puestos en el Mercado de los Artesanos, mientras que el resto se factura en ferias.

En términos generales los emprendimientos del CEDEL CN aun no pueden desprenderse del mismo, ya que es imposible hacer frente a gastos fijos o un alquiler de taller. De ello se desprende que si estos emprendimientos estuvieran fuera del CEDEL les sería dificultoso continuar con la labor.

### Formalización

Se destaca que 11 de los 14 emprendimientos lograron su formalización laboral una vez que ingresaron al CEDEL CN ya que antes realizaban la producción y comercialización en sus hogares. Las vías de acceso al empleo son a través de la ley de Monotributo o la Cooperativa Del Lago; COOPDEL que está conformada por emprendedores del CEDEL CN y tiene carácter de multirubro.

“En algún momento mis manos no van a poder yo hago todo con mis manos y si me empiezan a doler voy a tener que dejar de hacerlos, o menos cantidad aunque sea el día de mañana aunque sea muy poco algo voy a tener, enseguida me puse en monotributo que en ese momento había salido la nueva ley.” (Naif)

Referido al Monotributo uno solo de los emprendedores manifiesta que hasta ahora era engorrosa la presentación de los papeles, pero que ahora como es todo por la web cree que será más rápido.

“Si, si ya tengo todo. lo que todavía no me llamaron. viste que ahora se puede hacer todo por la web, todavía no me llamaron para presentar la documentación a BPS, no creo que demore mucho igual.” (Creatlamparas)

Dos emprendedores manifiestan que la cooperativa no es creíble ya que cuando se conformó en una primera instancia, la persona que empezó con la recaudación de los primeros fondos los utilizó en forma poco clara. Hasta la fecha la cooperativa está haciendo frente a esa deuda pero se mantiene activa.

“Acá funciona una cooperativa que tiene un sistema de préstamos pero es una cuota mensual, gracias a Dios no me anote, porque justo uno que era el presidente y vos lo veías mala onda en este no confió me decía, sacó un préstamo de 100 mil pesos se lo llevo y cago a la cooperativa y la cooperativa hasta el día de hoy está pagando ese préstamo.” (Arte en Jaulas)

Quienes no han accedido a la formalización alegan que es por motivos de tener un ingreso fijo como una jubilación o que el dinero que generan aún es insuficiente como para formalizarse.

“No es algo que no lo quiera hacer. yo con el capital que muevo que son 12 mil pesos de venta por semana. por eso no llevo registro porque más o menos mi promedio es eso, hacer 600 pesos por día (...) y como todo artesano que no tenés un puto peso sinceramente entonces eso te cuesta”. (Arte en Jaulas)

Por otro lado quienes ya contaban con una formalización previa, son quienes tienen hace más tiempo el emprendimiento y por lo general cuentan con el oficio de éste. Este punto es importante de analizar ya que el ingreso al mercado laboral formal se dio en la mayoría de los emprendimientos por formar parte de este programa social, que a la vez les permite ahorrar todo aquello que es considerado como gastos fijos electricidad, agua y alquiler del taller, lo que lleva a reflexionar sobre si esto podrá ser mantenido una vez que egresen del CEDEL. En uno solo de los discursos es entendido como una forma de protección social para la vejez, en el resto se percibe una visión más presente de la obtención de mejores clientes como por ejemplo el Estado o puntos de venta fijos ya que pueden facturar.

#### IV.IV Autopercepción del los emprendimientos

Los cuatro emprendimientos “Valeriana”, “Repostería Clara”, “Acuaría” y “Naif” se encuentran conformes con el resultado económico del mismo, el resto manifiesta que no lo está, pero a la hora de evaluar su emprendimiento pondera otros resultados que no refieren a lo económico.

“Me encanta lo que hago, sin dudas cuando me preguntás por los resultados para mi son espectaculares porque las cosas que he podido lograr y la satisfacción que me proporciona el trabajo es incomparable. sería genial que lo acompañen los ingresos, pero bueno... ya voy a llegar” (Canandez)

Más allá de los ingresos si analizamos la evaluación subjetiva del emprendimiento por parte de los emprendedores el factor económico no predomina, hacen especial hincapié en lo que ellos consideran como ventajas de su labor; entre ellas se percibe la libertad que se desprende del trabajo independiente. Esto conlleva a que acudir al trabajo se realice con más ambición y responsabilidad, ya que los ingresos mensuales dependen enteramente de su dedicación y empeño.

“Uno está trabajado para uno. que es lo que siempre quiso. vos a las cosas que haces para vos le pones más ganas ¿viste? venís con otras ganas que si tuviera que trabajar para alguien.” (DS)

“Tenemos la satisfacción de hacer. lo que nosotros queremos hacer.” (Canandez)

Más de la mitad de los emprendedores destacan que su producto es único porque es artesanal lo que otorga un valor agregado. El emprendimiento para muchos forma parte de su identidad, si bien pocos tienen otros empleos como “Valeriana” y “Delicias del Lago” el trabajo es lo que los identifica como emprendedores, ello se ve en frases como “en el grupo de emprendedores” y también hay identificación desde el rubro que desarrollan “acá los de cocina”.

Este sentimiento es profundizado cuando logran la formalización, que en la mayoría de los casos ocurrió cuando accedieron al CEDEL, antes no se identificaban como emprendedores ya que su labor la desempeñaban en sus hogares y de forma irregular. Por lo tanto puede afirmarse que desempeñar su trabajo fuera del ámbito informal y acceder a la formalización del mismo ayuda al sujeto a visualizarse como emprendedor.

De acuerdo a Castel cuando se accede a la seguridad del empleo con derechos apoyados en la formalidad emergieron de ese sentimiento de inseguridad, que se manifestaba en ser incapaz de “ganarse la vida”. Desde que deciden abocarse al emprendimiento como estilo de vida resaltan que gozan de una mayor salud mental y un disfrute personal que no habían encontrado en trabajos anteriores. El acceder a un empleo “protegido” y poder tomar decisiones respecto de su trabajo, qué producir, cuánto, a quién vender, les brinda mayor autonomía y creatividad. Sin estar sujetos a requisitos de horarios y metas que definen otras personas, lo que mejora la autoestima y confianza del trabajador.

“Y sí, para empezar yo gané en salud, en tranquilidad mental, cuando trabajé en la multinacional sali derecho para el tratamiento (...) Hoy no lo cambio (emprendimiento) de hecho me vinieron a buscar (de la multinacional) me dijeron tenemos una oportunidad así y así y no, no lo cambio, muchas gracias pero no.” (Creatlamparas)

“Qué sé yo... funciona, es un poco de autoestima, hago jaulas, no es nada del otro mundo, incluso el fin no es bueno, yo lo que hago en mi manera de pensar son jaulas lindas.” (Arte en Jaulas)

El emprendimiento es una forma de reconocimiento también para “el afuera”, “Arte en jaulas” menciona:

“Por ejemplo te llaman para ferias puntuales, conozco pila de gente, conozco toda la base de artesanos que son como una gran familia, fui a Maldonado con ellos, gente de PYMES al yo estar en esta organización del CEDEL.” (Arte en Jaulas)

Estas expresiones apoyan lo desarrollado en el marco teórico se configura desde el trabajo la identidad de las personas, el poder contar con un reconocimiento social eleva la autoestima, el sentirse valioso para sí mismo y para los demás.

#### IV. V Los emprendimientos y su vínculo con el CEDEL

Si nos enfocamos en el tiempo de permanencia en el CEDEL CN encontramos grandes divergencias, cinco emprendimientos de carácter individual o de dos personas están desde que se creó el Centro en el 2005. Cuatro de ellos mantienen el producto con el que empezaron y el otro cambia en forma frecuente dentro de la misma rama de actividad.

Un dato a destacar es que de estos cinco emprendimientos uno solo visualiza la posibilidad de egresar a la brevedad, los otros cuatro aun consideran que no están preparados para ese

paso, ya que no podrían solventar los gastos de un taller o sobrellevar alguna de las problemáticas que padecen. Los más nuevos del Centro hace un año y medio que utilizan las instalaciones del CEDEL y son los que ven más próximo su egreso mientras que aquellos que ingresaron en el 2005 encuentran mayores dificultades a la hora de egresar. Esto puede deberse a un cambio en la situación económica del país, es decir la población vulnerable del 2005 no es la misma población vulnerable del 2010, ya que las condiciones mejoraron según los parámetros estadísticos de indigencia y pobreza.

### Interacciones personales

En lo que refiere al vínculo con otros emprendedores del Centro aquellos pertenecientes al rubro cocina son los que ponen de manifiesto la existencia de solidaridad entre ellos. “Mira en la cocina hay buen ambiente creo que todos han entendido que acá estamos de paso y que tenemos que apoyarnos mutuamente.” (Acuaria) Sin embargo hay varios que refieren al poco compañerismo que existe en el CEDEL CN. “Me rompe los nervios cuando toquetean. Hay gente que rompe deliberadamente, así aunque no lo puedas creer me dan ganas de venir con un fierro y dárselo por la cabeza.” (Creartlamparas)

El uso del espacio físico es otro factor para analizar, ya que a excepción de los emprendimientos de gastronomía ninguno comparte el taller, ello muchas veces conlleva a que trabajen con la puerta cerrada, sin mayor comunicación con el resto de los emprendedores. Si bien hay una cantina y un lugar de descanso común, en general se opta por almorzar o simplemente tomarse un momento de ocio en los corredores o en el parque, solos, o a lo sumo con otro emprendedor. Estas manifestaciones pueden vincularse a lo mencionado por Arocena sobre que el universo del trabajo es cada vez menos generador de proximidad. Esto va en detrimento de la construcción de capital social y de una construcción sólida de la red de emprendedores.

Por otro lado la ubicación geográfica del CEDEL, situado en el corazón del Parque Rivera, complejiza la comunicación y visualización del espacio. No transitan ómnibus por la puerta y carece de cartelera clara en las principales avenidas que lo rodean. El CEDEL no parece configurar un espacio de interacción y construcción, sino que está más próximo a los factores alienantes del trabajo. Por ende el emprendedor está cada vez más sumergido en el trabajo, en su taller, lo que hace que el mundo fuera de su actividad productiva se le

vuelva extraño, volviéndose cada vez menos dueño de sí mismo y más dependiente de lo que produce, del dinero.

### Vínculo con la comunidad

La mayoría de los emprendimientos no tienen vínculo con la comunidad local, solo concurren al CEDEL CN a trabajar, y desconocen las instituciones y recursos existentes, sólo uno de los emprendedores declara haber recibido un curso en otra organización de la zona, además de Luis quien previamente ya dictaba clases en el Museo Fernando García. La mayoría de los emprendedores no son de la zona “yo vivo por la zona del Mercado Modelo” esto puede deberse a que algunos provienen de otras instituciones que los capacitaron y/o financiaron derivándolos posteriormente.

Del relato de la mayoría de los emprendedores se desprende que los apoyos recibidos en cuanto a la conformación de nuevos vínculos son débiles, y en general están enfocados a la comercialización, y obtención de clientes a través del uso de las nuevas tecnologías. A su vez no visualizan que la participación en actividades barriales pueda contribuir favorablemente al desarrollo del emprendimiento. Sin embargo también encontramos otros emprendedores que son más optimistas en cuanto a éste punto.

“Acá es la base de operaciones, nos vamos contactando con mucha gente, organismos públicos, instituciones del Estado, empresas, particulares. Es muy amplia la gama de posibilidades, es un fuerte también de este emprendimiento.” (Acuaria)

“...no es un barrio que tenga muchas actividades, cuando pasas al primer mundo, yo lo llamo así cuando cruzas av. Italia y tenés Malvín, con un montón de actividades relacionadas a la escuela, al CCZ, mi hija participó en la elección de reina del carnaval y ya van dos años que ha salido reina del zonal nuestro, jamás el zonal la llamó a participar en nada” (Taller La Cruz)

Propiciar el contacto con la comunidad no es uno de los objetivos del Centro, y es algo que los emprendedores identifican como carencia. Existe un deber desde la perspectiva del “capital social”, ya que las acciones colectivas están devaluadas en relación a las acciones individuales.

Uno de los ámbitos que potenciaría la obtención de “capital social” podrían ser las capacitaciones, pero la mayoría declara no asistir a las mismas por falta de tiempo, ya que el emprendimiento les insume casi la totalidad del día.

El 57% de los emprendedores entrevistados no ha realizado capacitación en el CEDEL, algunos si se han capacitado en otras instituciones, en temáticas referentes al desarrollo del emprendimiento, se destaca IPRU e INEFOP, del 43% restante la mitad realizó alguna capacitación vinculada específicamente a su rama de actividad, la otra mitad participó en capacitaciones genéricas. Puede destacarse que quienes tienen el oficio no realizan capacitaciones, mientras que aquellos que no poseen esta característica son atraídos a la realización de las mismas, fundamentalmente en temáticas específicas al rubro, y no a capacitaciones que refieran al emprendimiento como empresa.

Encontramos al menos dos carencias desde la construcción de “capital social”, por un lado son pocos los que realizan capacitaciones, y por otro tampoco comparten el espacio físico de los talleres. Sin embargo se presentan como colectivo cuando realizan ferias o exposiciones, que por lo general son en la IM, o en otros organismos del Estado. Cabría preguntarse ¿Qué características tiene la zona donde están insertos y que actores se encuentran en ella?

#### IV. VI Los actores locales y el territorio

Un primer señalamiento es considerar al territorio de Carrasco Norte como el resultado de un proceso, es más, se concibe el territorio como el resultado de un proceso de construcción social - política e histórica (Madoery, 2009). En particular Carrasco Norte se caracteriza por ser predominantemente residencial, a excepción de algunas zonas comerciales como Av. 8 de Octubre, Av. Italia, zonas de uso mixto. Se trata por lo tanto de una zona heterogénea en cuanto a su territorio, donde coexisten varios usos del suelo, albergando diversas realidades en un mismo espacio.

El territorio presenta diversidad desde el punto de vista urbanístico, paisajístico y social, así como socioeconómico, ya que abarca e incluye todo el espectro social. Con un marcado acceso diferencial de la población a los bienes y servicios, comprendiendo desde los estratos más altos hasta situaciones de extrema vulnerabilidad social con distintas necesidades. Presenta barrios con alta densidad de población, con un importante número de cooperativas de vivienda por ayuda mutua y complejos habitacionales creados en la década del 70' y 80' (Malvín Norte, Parque Rivera, Carrasco Norte, La Cruz de Carrasco y Punta

Gorda). A su vez el entramado formal de los barrios convive con asentamientos irregulares y tugurizaciones con diferentes características. La zona que corresponde al Municipio E incluye distintos barrios cuyas configuraciones de identidad y trayectorias históricas son muy diferentes.

Para José Arocena (1995) todo territorio se inscribe en una realidad estructural, por esto no puede pensarse el desarrollo de un territorio sin contextualizarlo en la ciudad, región o país en el que está inserto. Lo local o singular no puede descontextualizarse de lo global del que forma parte. En este sentido el barrio estudiado forma parte de Montevideo, y se ubica en el municipio E, en la periferia de sus límites político – territoriales.

En cuanto a la red del CEDEL Carrasco Norte está integrada en su mayoría por actores públicos y organizaciones de la sociedad civil. En el sector privado las empresas no articulan con el CEDEL, solo lo hacen en casos puntuales, cuando la actividad compromete a todo el barrio como por ejemplo el día del Patrimonio. Este tipo de articulaciones esporádicas también se dan con otras instituciones que no están en la zona como La Casa de la Mujer de la Unión. Esta es una dificultad para el desarrollo productivo de la zona, ya que aquellos actores que proponen la oferta de trabajo no coordinan con la demanda del mismo.

Del total de organizaciones que articulan con el CEDEL 6 pertenecen al tercer sector, aunque con énfasis particulares: religiosas o se orientan a la recreación y el deporte. Todas tienen el mismo objetivo inicial: la integración social de las personas de la zona a través de la educación. Los restantes actores son de carácter público Estatal, su principal objetivo al igual que el de las organizaciones no gubernamentales, es el de la integración social de niños, jóvenes y adultos. En este tipo de organizaciones dada su naturaleza, no está tan presente como en los otros el mejorar la calidad de vida de los habitantes de Carrasco Norte, exceptuando el Municipio E, y sus programas. El acceso a la prevención en salud y educación, son también dos ejes articuladores de los actores públicos ubicados en esta red.

Para conformar un mapa de actores (ver anexo) a nivel del micro territorio estudiado, se utilizó la tipología que establece Pérez (2001) en la que se diferencia fundamentalmente a los actores sociales como: públicos estatales, públicos no estatales y privados, este último

grupo refiere a actores que persiguen fines económicos. Este autor también distingue actores según su nivel de incidencia territorial, para el caso estudiado pueden separarse aquellos actores con presencia a nivel nacional (OSC de amplia cobertura en el territorio y organismos públicos) de otros de estricta incidencia a nivel local (Municipio, comisión barrial, etc.).

Otro de los aspectos considerados en el mapa es el mencionado por Arocena (1995) y Madoery (2001) quienes plantean que los distintos actores persiguen ciertos intereses y poseen diferentes capacidades de incidencia, negociación y poder en el territorio.

La tipología planteada por Pérez (2001) aplicada a nuestro objeto sería la siguiente:

#### A. Sector Público – Estatal

##### A.1 Con presencia a nivel nacional

Dentro de esta categoría encontramos UDELAR quien tiene un Convenio Marco de Cooperación Técnica y Científica, en el cual se establecen los llamados a estudiantes para desempeñarse como pasantes. Se han concretado articulaciones con Extensión Universitaria, quien a través de financiamientos de la OPP realiza capacitaciones en el centro, tanto para el área de emprendimientos como para el área de formación laboral. Es así que la UDELAR tiene no solo un foco en la educación como la mayoría de los actores locales sino también en la inserción laboral.

Asimismo el Ministerio de Desarrollo Social utiliza las instalaciones del CEDEL para brindar capacitaciones de formación laboral en el marco del programa “Uruguay Trabaja”, también ha coordinado con el centro bajo la figura de garante social para los emprendimientos que el mismo apoya, presentándose como aval. Además cuenta con el apoyo del Servicio de Orientación, Consulta y Articulación Territorial (SOCAT). Nuevamente se hacen visibles los ejes de articulación en lo educativo y laboral.

El MEC brinda talleres en las Usinas Culturales que son salas de grabación musical y equipamiento para la producción audiovisual, cuyo objetivo central es promover el potencial creativo de la ciudadanía a partir del uso de las nuevas tecnologías. En el CEDEL también ensayan dos comparsas de la zona: “La Figari” y “La Magia”.

El Ministerio de Trabajo y Seguridad Social se hace presente a través del Programa Objetivo Empleo donde Los Centros Públicos de Empleo (CEPE) brindan a los ciudadanos herramientas para facilitar el acceso al mercado laboral ya sea en forma de información, orientación laboral (individual y talleres), intermediación, donde se apoya a la población de la zona mediante el desarrollo de cursos gratuitos sobre la realización de currículos vitales, y entrevistas laborales. Gestiona una bolsa de trabajo con datos de empresas y trabajadores que buscan empleo.

Existe un convenio entre la universidad del trabajo (UTU) y la IM donde la misma aporta los profesores y el CEDEL los materiales, la infraestructura y el seguimiento social a los alumnos para que puedan sostener los cursos. Se utilizan los salones del Centro para el dictado de cursos, principalmente de joyería, jardinería y electricidad. También se articula con la UTU de Malvín Norte específicamente con la unidad de alfabetización laboral quienes conforman espacio que busca la elaboración de proyectos personales, vocacional-ocupacional y la posterior inserción en el mercado laboral.

El objetivo del Instituto Nacional de Empleo es actuar en el ámbito del empleo y la formación profesional del sector privado. Ejemplo de ello son: PROJOVEN, PROMUJER y Emprende Uruguay. Los cursos recientemente dictados son de: Ayudante de cocina, Mozo y Atención al público.

Las instituciones a nivel nacional tienen dos tipos de vínculo con el CEDEL, el primero es a través de la inserción de trabajadores, por lo general pasantes que se desempeñan en el centro o en segundo lugar través de la capacitación para el trabajo a emprendedores o jóvenes de la zona.



## A.2 Con presencia a nivel local: Instituciones Educativas

El Liceo 20 “Joaquín Torres García” es un liceo de segundo ciclo, el CEDEL ha utilizado las instalaciones del mismo para la difusión de sus propuestas de inclusión laboral.

También algunos alumnos de la Escuela n° 197 que es para discapacitados auditivos, han participado de los emprendimientos que se desarrollan en el CEDEL.

Con respecto a los alumnos de la Escuela n° 240 (para discapacidades intelectuales) algunos de ellos participan en capacitaciones de jardinería, y otros en emprendimientos que se desarrollan en el CEDEL colaborando con la escuela en forma voluntaria en su enjardinado.

Por su parte el Municipio E trabaja conjuntamente con el CEDEL en diversos proyectos vinculados al desarrollo de la zona, entre ellos:

- Webcinis: brinda capacitación en Office, Internet y Windows XP a los vecinos del barrio.
- Cocina Uruguay: brinda cursos teóricos prácticos que son dictados por nutricionistas, y se llevan a cabo en una unidad móvil equipada como aula. La participación es gratuita.
- Comuna mujer: promueve acciones enfocadas a la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres para mejorar la calidad de vida de las mujeres, en especial de aquellas que se encuentran en situación de mayor vulnerabilidad social. En el programa funciona un equipo psico jurídico para atención a la problemática de violencia domestica. En éste centro funciona un centro de escucha a jóvenes y familias afectados por el consumo problemático de drogas.
- Centro diurno para adultos mayores: en el CEDEL funciona este centro con actividades recreativas para personas de la tercera edad, se cuenta con el apoyo técnico del Municipio E.
- Comisión de la Mujer: se dictan cursos y talleres dirigidos a personas de ambos sexos, además es un centro de escucha a víctimas de violencia doméstica.

Varios de estos proyectos funcionan en las instalaciones del CEDEL, y son nucleadores de vecinos de la zona. Quienes buscan además de capacitación, espacios de recreación y contención.

Con respecto al área de Salud encontramos dos policlínicas: Francisco Pucci y José Pedro Varela, quienes persiguen el objetivo de Promoción y Educación para la Salud, control de salud con actividades preventivas, diagnóstico precoz, recuperación y rehabilitación. Estas dos últimas solo captan población objetivo del CEDEL y ofician como derivadores.

## B Sector público NO estatal

### B.1 Presencia a nivel nacional

En este apartado encontramos la mayoría de las organizaciones que pertenecen al tercer sector entre ellas: Juventud para Cristo una organización cristiana, sin fines de lucro y de carácter autónomo. Gurises Unidos: dicha organización trabaja por la defensa de los derechos de los niños, niñas y adolescentes. Por último se encuentra “El Abrojo”: se orientada al desarrollo de procesos de autonomía creciente y transformaciones creativas en la sociedad. Su diseño organizacional se construye en función de una articulación dinámica de diversos saberes técnicos y profesionales que habilitan la concreción de programas para el abordaje de la compleja realidad social.

Estos tres actores, otorgan al CEDEL técnicos para el dictado de los talleres y capacitaciones que se desarrollan en el Centro.

### B.2 Presencia a nivel local

Entre ellas se sitúan las principales captadoras de población objetivo para el CEDEL CN: Fundación Don Pedro: un brazo ejecutor de la responsabilidad social del grupo familiar Deambrosi-Irigoyende. La Pascua: Organización Social del Barrio La Cruz de Carrasco de Montevideo. Las Violetas: Enfocada al desarrollo Institucional y Participación Ciudadana tiene un salón de usos múltiples remodelado por el Presupuesto Participativo.

Empresas Privadas: Hotel Casino Carrasco actualmente se encuentran 15 jóvenes realizando capacitaciones en hotelería donde desarrollaran sus prácticas una vez inaugurado este hotel. Pese a ello el contacto es muy bajo o inexistente con las empresas de

la zona y se remite a algunas microempresas, a las que se les presta de forma esporádica los salones del CEDEL para reuniones. Las escasas relaciones se da con empresas micro y pequeñas, y que producen para el mercado interno nacional.

#### Antigüedad del vínculo:

Ninguno de los actores locales tiene un vínculo menor a un año con el CEDEL. Específicamente del total de actores diez realizan coordinaciones con el CEDEL hace más de 5 años y los restantes 9 mantienen vínculos con el centro desde 1 a 5 años. En todos los casos el primer modo de establecer contacto fue de forma directa, por lo tanto la red cuenta con cierta antigüedad que la hace duradera y por ende, confiable.

#### Intensidad del vínculo:

El vínculo es más fuerte según el tiempo y la frecuencia con la que entablan contacto, por ello se definió como muy fuerte a un grupo selecto. De los 10 actores que hace más de 5 años que entablan contacto con 4 de ellos tienen una comunicación semanal, son: Webcinos, Municipio E, MEC y Museo Fernando García, estos actores poseen el vínculo más fuerte con el Centro. Tanto Webcinos como el MEC funcionan en oficinas dentro de la infraestructura del CEDEL. El MEC a través del CEPE, y Webcinos a través del dictado de talleres educativos en el área de Informática. Mientras que el Municipio E y el Museo Fernando García, se encuentran geográficamente próximos al centro. Dentro de esta categoría se incluye a Juventud para Cristo y Gurises Unidos, ONGS que tienen un vínculo más reciente que los actores anteriores, pero con igual frecuencia de contacto que los estos últimos, establecen las coordinaciones través del dictado de talleres con un fuerte eje socio – laboral; con el mismo grado de intensidad encontramos a la UTU de Malvín Norte.

Que los actores estén trabajando en las instalaciones del CEDEL determina una proximidad mayor y habilita a un encuentro más fluido por lo que el vínculo es más intenso tanto con el Centro como con los emprendedores.

Por otro lado con quien se tiene contacto más débil es el Liceo 20 y la ONG las Violetas, en las oficinas de estos actores únicamente se difunden las actividades del CEDEL e identifican posible población objetivo para el centro. El vínculo con el liceo es más reciente y por ello más débil. Las Violetas se comunican esporádicamente manteniendo un

vínculo más antiguo. Este tipo de vínculo se da en una única dirección, ya que el liceo 20 solo presta sus instalaciones para la difusión, y ese es el único contacto que establecen los actores. Por su parte la ONG Las Violetas identifica posible población objetivo del Centro, debe mencionarse que ninguno de los dos realiza un seguimiento de aquellos jóvenes o emprendedores que identificaron. Estos se encuentran próximos geográficamente al Centro. Estos actores no tienen ningún vínculo con los emprendimientos productivos.

Denominaremos vínculo fuerte a aquel que presente mayor tiempo de trabajo en conjunto y años o más que efectuó al menos un contacto mensual con el centro entre ellos: La Pascua, Fundación Don Pedro, UDELAR, y el laboratorio tecnológico del Uruguay (LATU). Tres de estos actores son de carácter local, y uno de carácter nacional, con quien tienen firmado un convenio; con el resto de los actores poseen un vínculo que se construyó con el tiempo y la proximidad, no estando mediado por ningún actor externo, por lo que este vínculo además de ser fuerte es informal.

La siguiente categoría está compuesta por una intensidad del vínculo intermedio, es decir aquellos actores que cuentan con un contacto mensual y un tiempo de relación que está entre el año y los 5 años. Ellos son: MIDES, las dos escuelas para discapacitados de la zona y dos policlínicas. Es decir, son 5 actores de carácter público y 4 de presencia a nivel local. Estos últimos brindan especial atención al cuidado de discapacitados en dos niveles, educación y salud. Mientras que el MIDES utiliza las instalaciones del CEDEL para capacitaciones especialmente del programa “Uruguay trabaja” y también actúa como garante social de algunos emprendimientos. Por lo que estos actores además de tener vínculo con el CEDEL lo tienen con los emprendedores.

Por último, el sector privado, es decir las empresas que articulan con el CEDEL, en casos muy puntuales cuando la actividad compromete a todo el barrio, ejemplo de esto es el día del patrimonio donde están involucrados también los emprendedores quienes exponen en el centro además de contar la historia de los emprendimientos a los visitantes. Se definió a este tipo de vínculo como muy débil independientemente del tiempo que haga que se vinculan, ya que los niveles de coordinación dependen de actividades puntuales definidas por terceros. Esta es una dificultad para el desarrollo productivo de la zona, ya que aquellos actores que proponen la oferta de trabajo no conocen la demanda de éste.

En lo que refiere al primer contacto establecido entre ambas partes éste siempre se realizó con un directivo de la organización, excepto en Webcinos, MIDES y LATU. Es decir que con estas organizaciones se tiene un vínculo de jerarquía y este es horizontal, la directora del CEDEL se comunica con el director de estas organizaciones, es decir tiene un vínculo institucional, mientras que con los restantes actores el vínculo es más laxo y las problemáticas a tratar son más específicas y comunes a esos actores. Actualmente con la mayoría de los actores se tiene contacto no sólo con los directivos sino también con funcionarios u otros empleados, ya sea por parte de la directora del CEDEL como de sus funcionarios. En las escuelas y las ONG con representación local (La Pascua, las Violetas y Fundación Don Pedro) el contacto únicamente es con los directivos.

En relación a la formalización del vínculo, es decir mediante convenios firmados por ambas partes encontramos que UDELAR, MIDES, MEC, Juventud para Cristo, Gurises Unidos, El abrojo y la UTU de Malvín Norte son quienes tienen nivel de formalización, mientras que los restantes tienen un relacionamiento informal, propio de la naturaleza de vivir en la misma zona. Los convenios firmados son solo con aquellos que tienen representación a nivel nacional, sean estos públicos u organizaciones de la sociedad civil. El resto de los contactos son propios de la convivencia. Por ello podemos analizar que la necesidad de establecer un convenio firmado es propia de la burocracia del Estado, mientras que aquellas organizaciones más pequeñas y cercanas se basan en la confianza de la palabra.

En cuanto a la prestación de recursos, los más relevantes son: UTU Malvín Norte, que proporciona docentes para los talleres, por ejemplo en joyería. Otros actores como UDELAR, El Abrojo, Gurises Unidos y Juventud para Cristo aportan técnicos para la realización de cursos o talleres, en el caso de la Universidad éstas son pasantías, pero tanto sus sueldos como los materiales son otorgados por la IM, por lo que se entiende por parte del CEDEL que no se les proporciona nada porque todo está solventado desde la Intendencia. El Municipio E es el único actor que recibe colaboración en proyectos sociales, fundamentalmente a través de programas de inclusión socioeducativa. MIDES facilita créditos o préstamos a emprendedores, el resto de los actores tiene un rol de difusión y captación de la población objetivo. Una vez identificado se desligan por lo que el vínculo es unidireccional.

## V Conclusiones

---

La presente tesis tuvo como objetivo fundamental conocer si la red de uno de los programas dirigidos por la Intendencia de Montevideo, Centro Económico Desarrollo Local Carrasco Norte, es adecuada para el desarrollo productivo y social a través de, emprendimientos, actores institucionales y con las organizaciones de la sociedad civil involucrados en ella.

Para lograrlo se optó en una primera instancia por explorar las características de la población de emprendedores y las transformaciones que la herramienta CEDEL genera a nivel sociolaboral. Y posteriormente conocer las coordinaciones existentes entre los emprendedores y el CEDEL y entre éste y los actores locales.

Refiriendo a la exploración sobre las características de la población de emprendedores y las transformaciones que la herramienta CEDEL genera en ellos a nivel sociolaboral, se observó: el *pasaje del trabajo informal al empleo formal*. La mayoría de los emprendedores accedieron al “empleo” una vez que ingresaron al CEDEL mediante regularizaciones, entre ellas el Monotributo y la Cooperativa del Lago. Se denota una mayor integración social mediante la participación en un programa social.

Una de las ventajas de acceder al empleo formal a través del emprendimiento es la conjugación que este tiene con la familia, donde los cambios son sustanciales, ya que cuentan con una mayor flexibilidad horaria que les permite dedicar más tiempo a tareas domésticas, como lo son el cuidado de niños y ancianos, entre otras, con respecto a otros antecedentes o formas laborales.

La división de tareas se basa en los saberes propios de cada emprendedor. En aquellos en que su composición es mixta las mujeres son las que se dedican a las terminaciones de los productos, así como a la búsqueda de nuevos clientes, dichas tareas son llevadas a cabo en la mayoría de los casos en los hogares de los propios emprendedores, mientras que los hombres asumen mayor presencia en la producción y en el registro de la actividad

económica actividad desarrollada fundamentalmente en el CEDEL. ***Esta característica no conforma una transformación de las lógicas familiares o culturales tradicionales.***

Se encontró emprendedores que están en toda la cadena productiva, en algunos casos esto se debe a lazos vinculares que han fallado principalmente por malas experiencias en asociaciones anteriores lo que ha limitado la confianza para con otros emprendedores. En casos puntuales el CEDEL ha propiciado de mediador de conflictos entre los emprendedores. Pero en todos los casos la solución última es decisión de los implicados quienes por lo general optan por separarse y emprender en forma individual o en otro emprendimiento. ***Los emprendimientos familiares cuentan con mayores niveles de confianza entre sus integrantes y tienen niveles de ingresos en el promedio de los emprendedores o la superan.***

Se visualiza una relación entre el nivel educativo formal y el sexo, las mujeres han alcanzado niveles educativos más altos que los varones. Quien tiene el nivel de instrucción más alto es maestra y quien tiene el más bajo no ha alcanzado a culminar primaria, sin embargo todos se encuentran alfabetizados.

En relación a las características sociales de quienes conforman los emprendimientos, ***el CEDEL oficia de nexo para la integración social de una población diversa pero que comparte entre sí signos de exclusión en diferentes niveles.*** El grupo con mayor representación sobre el total es el familiar, dentro de este el conformado por parejas adultas en el auge de su vida productiva quienes utilizan redes y conocimientos generados en su historia laboral anterior. El grupo representado por casos puntuales es el conformado por vínculos de amistad o socias, este último tipo se presenta solo en emprendimientos conformados por mujeres. Mientras que el grupo intermedio está asociado a emprendimientos individuales, donde las personas con discapacidad o en conflicto con la ley o víctimas de violencia doméstica o consumo problemático de drogas están sobrerrepresentadas. En épocas de zafra además de crecer la producción aumenta la cantidad de integrantes estos últimos por lo general son parientes. ***Es decir los niveles de coordinación iniciales en épocas de zafra entre emprendedores son por lo general de carácter familiar.*** En aquellos casos donde quienes se incorporan son los hijos que viven en el mismo hogar que los padres, mejora la realidad social del hogar ya que aumentan los

ingresos totales, algunos valoran estas instancias como una mejora en el vínculo familiar. Ya que comparten tiempo y un objetivo en común.

Indistintamente de la conformación de los emprendimientos se repite que varios comparten una historia similar donde la trasmisión familiar del oficio ocupa un lugar preponderante. Referido a este último punto se entiende que el CEDEL ayudo a que ***los oficios de las personas se volvieran fuentes de ingresos.***

Referido a los vínculos extra CEDEL, las ventas se realizan en puestos que no están en la zona de Carrasco Norte y en menor medida en departamentos del interior que son frecuentados por turistas. Las nuevas tecnologías, a la hora de pensar en nuevos clientes ha sido la mejor herramienta, esta fue facilitada por el CEDEL, lo que la convierte en uno de los principales aportes del programa. ***El ingreso al CEDEL aumentó la circulación de los productos y por ende el acceso a otras redes y estratos sociales.***

Con respecto a la integración social a través de las redes intra y extra CEDEL que faciliten la obtención de “capital social”, se encontró que la red interna del centro es débil. La comunicación entre emprendedores es escasa, si bien cuentan con una infraestructura adecuada para el esparcimiento esta se encuentra subutilizada. Esta escasa comunicación y proximidad entre los emprendedores recorta la posibilidad de aumentar su red comercial ya que no comparten contactos ni estrategias de obtención de clientes. Los aportes que realiza el CEDEL en esta temática están vinculados a la exigencia de una cartera de clientes para cada emprendimiento y facilitar el contacto con otras instituciones estatales a través de capacitaciones que hasta el momento no han tenido un impacto sustancial. ***Hasta el momento la integración social es efectiva a través de apoyos vinculados a la comercialización y no a la educación.***

La única asociación que nuclea a la mayoría de los emprendedores es de carácter formal y legal: COOPDEL. Mientras que todas aquellas asociaciones de carácter informal solo se visualizan en casos puntuales. ***Si bien el vínculo entre emprendedores es débil, este cambia en intensidad entre ellos y el Centro*** y varía según la situación personal de los emprendedores, aquellos que encuentran mayores dificultades en el acceso al empleo por factores psico-sociales, como adicciones, violencia doméstica, o avanzada edad, establecen

un vínculo con el Centro ligado a la contención emocional. Mientras que aquellos que han logrado hacer de su emprendimiento su sustento de vida, sólo buscan mejorar sus ingresos y establecen con el Centro un vínculo de carácter productivo.

El tiempo de permanencia en el CEDEL indica el grado de dependencia con éste, y se presenta de relevancia para cuestionar el concepto de propiedad. Ya que la mayoría no egresa de allí según su percepción por motivos económicos que les impidieran sostener un taller, sin embargo también se visualiza la existencia de factores de contención emocional que no son identificados por los emprendedores.

***En lo que refiere a la red extra, CEDEL y actores locales ésta es débil y está basada fundamentalmente en la confianza interpersonal y no institucional, ya que por lo general no existen convenios de trabajo conjunto. Las relaciones son de carácter horizontal (público-público y director - director) cuando existe una asociación con las organizaciones de la sociedad civil éstas por lo general se basan en detectar población objetivo para el CEDEL quedando a un lado el seguimiento conjunto. Los actores locales con representación nacional tienen sus ejes de coordinación entre ellos y con el CEDEL en lo educativo y en la formación para el trabajo, dejando a un lado el momento de inserción en el mercado laboral. En este punto se entiende que **el CEDEL debe presentarse como un actor articulador en la inserción al mercado laboral, realizando un acompañamiento de las personas en la búsqueda de empleo y en los pasos a seguir para insertarse en dicho mercado.*****

Existen limitaciones en cuanto a la difusión del Centro, no cuentan con cartelera adecuada y su ubicación geográfica es poco apropiada para la comercialización, ya que no hay líneas de ómnibus que circulen en las cercanías. Este es uno de los puntos que ayudaría al desarrollo en inserción del CEDEL en la red que puede resolverse y abordarse en el corto plazo. Del discurso de los emprendedores emerge que los medios de acceso al CEDEL refieren a redes sociales institucionales o personales que poseían previo al ingreso. Se encuentran escasas actividades que sean promovidas por el Centro lo que denota la debilidad de este actor como articulador, por lo general éste se suma a actividades que son propuestas por otros actores locales o incluso estatales como el día del patrimonio, por lo tanto quien toma las decisiones para mejorar el desarrollo de la zona no es el CEDEL.

Otra debilidad reside en la inserción y utilización de la red social local existente. Lo que permitiría un mejor desarrollo de los emprendedores y emprendimientos tanto a nivel productivo, conociendo posibles socios o clientes, como a nivel de mejora en la calidad de vida, haciendo un mejor uso de los servicios. ***Los emprendedores en su mayoría no son de la zona y conocen poco los recursos e instituciones existentes en Carrasco Norte***, por lo que sus vínculos son únicamente comerciales, solo uno de los emprendedores realiza talleres para los vecinos de la zona, no se realizan ferias en la misma ya que se trasladan a “espacios legitimados” como lo son las ferias de Villa Biarritz o Parque Rodó, por ejemplo.

Acceder al empleo formal reconfigura al emprendedor como trabajador con derechos, lo inserta en nuevas lógicas comerciales que requieren de formación y capacitación. Legitimar su zona de influencia debe ser uno de sus objetivos, valorar y conocer los actores locales que puedan facilitar o dificultar su labor también, mientras que no exista conexión efectiva entre la zona y quienes trabajan en ella, los emprendedores seguirán estando colgado a un trapecio y sin red.

## Bibliografía

Andersen, Esping, G: (2000) *Fundamentos sociales de las Economías Post-industriales*: Introducción y Parte I. Ariel Sociología; Barcelona.

Albuquerque, Francisco: (1999) *Desarrollo económico territorial guía para agentes*. Instituto de desarrollo regional. Fundación universitaria Sevilla.

Alonso, Luis: (1995) *Sujeto y curso: el lugar de la entrevista abierta en las prácticas de la sociología cualitativa*. En Delgado y Gutiérrez (Ed.) Métodos y Técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales. Madrid. Síntesis.

Arocena, José: (1995) *El Desarrollo Local: un desafío Contemporáneo*. Editorial Nueva Sociedad, Caracas.

Blnchet, Alain: (1989) *Técnicas de investigación social. Observación. Entrevista. Cuestionario*. Madrid

Balseiro, Gonzalo y otros: (2008) *Mundos de producción y empleo*. Empleo e integración regional. UCUDAL. Uruguay.

Casacuberta, Carlos (2001): *Observatorio político. La crisis*. Instituto de Ciencia Política. FCS. Udelar.

Castel, Robert (2004): *La inseguridad social: ¿qué es estar protegido?* Manantial, Buenos Aires.

Coleman, J. S. (1990): "*Foundations of social theory*", Cambridge: Harvard University Press.

Girorgi, (2003): "*De 'sujeto sometido' a 'sujeto de derecho'*. Educación social y políticas públicas"

GROSSO, J Luis *Metodologías participativas*.

Guerra, Pablo (1995): *Centralidad del trabajo en un mundo con alto desempleo..* Universidad Católica, Uruguay.

Iens, Inés. (2006). *Mundo del Trabajo y mundo de la familia: ¿es posible la armonía?*. Ediciones Trilce

Madoery, Óscar (2001): *Cinco interrogantes fundamentales del desarrollo endógeno*.

Méndez y Pintos (1999): *Fortalecimiento y articulación de actores: un desafío para la intervención en procesos desarrollo local*. Uruguay

Motta, R. (1995) *Las redes sociales informales y la búsqueda de la ecuación*

*interactiva entre la toma de decisiones locales y la responsabilidad de la gobernabilidad global*. Paidós. Buenos Aires

Neffa, Julio (1998): *"Actividad, trabajo y empleo. Algunas reflexiones sobre un tema de debate a partir de la experiencia francesa"* Ediciones Lumen Humanitas, Bs. As. [http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1851-88931999000100007&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-88931999000100007&lng=es&nrm=iso). Accedido marzo 2013

Pérez, Sáinz (2005): *Exclusión social, desigualdades y excedente laboral*. Reflexiones analíticas sobre América Latina Revista Mexicana de Sociología

Pérez, P. (2001): *Cuestión metropolitana y gobernabilidad urbana en la Argentina*, HomoSapiens Ediciones.

Ana Laura Rivoir *Redes sociales: ¿instrumento metodológico o categoría sociológica?* [http://www.lasociedadcivil.org/docs/ciberteca/articulo\\_redes.pdf](http://www.lasociedadcivil.org/docs/ciberteca/articulo_redes.pdf) Febrero 2013

Rodríguez, Adrian (Coordinador) (2011): *Desarrollo de capacidades para emprender*. Editorial Fin de Siglo. Montevideo, Uruguay.

Samaniego, Norma (2002): *Las políticas de mercado de trabajo y su evaluación en América Latina*. CEPAL. Santiago de Chile.

#### Otras fuentes

Página Web de la Intendencia Municipal de Montevideo <http://www.montevideo.gub.uy/ciudadania/desarrollo-local/cedel-casavalle>. Accedido Setiembre 2012

Informe de la Intendencia Municipal de Montevideo (IMM), "Área de Estudio del Plan Casavalle por Zonas, 2007-2008", Unidad de Estadística de Planificación Estratégica

Página Web del Ministerio de Desarrollo Social [www.mides.gub.uy](http://www.mides.gub.uy)

Clases dictadas en el 2009 en la Diplomatura de Organizaciones de la Sociedad Civil y Estado. FLACSO, Argentina.

Documento elaborado en el 2010 en el marco del Diploma Superior en Desarrollo Local y Economía Social de Flacso Argentina. Autoras: Flavia Dotti, Mariana Berger, Liliana Pertuy, M<sup>a</sup> José Rey